GŁOS GOSPODARCZY

WYCHODZI 1-go KAŻDEGO MIESIĄCA

ROK I WARSZAWA, DNIA 1 MAJA 1938 R. ZESZYT V

Konto PKO Warszawa Nr. 19218. Redakcja i Admin. Warszawa Królewska 16. Telefony: 6.52-55, 5.22-26

WYDAWCA: FEDERACJA ZRZESZEŃ PRZEDSTAWICIELI HANDLOWYCH I KOMISANTÓW R. P.

Rękopisów nie zwraca się. Przedruk dozwolony z podaniem źródła. Za treść ogłoszeń redakcja nie odpowiada

Przedpłata: Kwartalnie zł. 3. Cena zeszytu zł. 1.

BUDZENIE INSTYNKTU KUPIECKIEGO I MYŚLENIA GOSPODARCZEGO

W dn. 16.I r. b. na zjeździe kupiectwa pomorskiego w Bydgoszczy, p. wice- premier Kwiatkowski wygłosił przemówienie, w którym powiedział m. in.:

„Nie wolno nam w imię najżywotniejszych interesów Polski dopuścić do tego, by sformowała się jak gdyby „neo-szlachetczyzna“, polegająca na tym, iż poza etnicznie polskimi masami chłopskimi i robotniczymi wykształci się zwarta i zamknięta w sobie elita urzędniczo-inteligencka. Musimy z pełnym uporem dążyć do tego, by stać się narodem pełnofunkcyjnym na wzór każdego normalnie rozwiniętego narodu zachodnio-europejskiego z poczuciem tej świadomości, że *rozwinięty w narodzie instynkt kupiecki, zdolność myślenia kategoriami gospodarczymi stanowiła zawsze w przeszłości i stanowić będzie w przyszłości o szybkości wzrostu bogactwa narodowego*“.

W tych zwięzłych, lecz pełnych treści i wyrazu słowach p. wice-premiera tkwią dwa kapitalne zagadnienia życia gospodarczego i struktury społecznej Polski. Pierwszym zagadnieniem jest stworzenie warunków dla rozwoju polskich klas średnich; drugim — krzewienie w narodzie zamysłu kupieckiego i zdolności myślenia kategoriami gospodarczymi. Należy te dwie fundamentalne sprawy naszego życia zbiorowego zanalizować i przemyśleć do końca.

W mowie p. wice-premiera te dwa problematy nie przypadkiem znalazły się—tuż obok siebie— w jednym zwartym szyku zdania. Rzeczywistość polska i jej potrzeby narzucają obiektywnie łączne traktowanie tych zagadnień. Pomyślny rozwój warstw średnich ma być jednocześnie likwidacją zgubnej szlacheckiej pogardy dla „miarki i wagi“, ma położyć kres lekkomyślności gospodarczej, błąkającej się i żyjącej z dnia na dzień — bez żadnej kalkulacji i bez ołówka w ręku — pod hasłami „jakoś to będzie“, „zastaw się, a postaw się“ i t. p. Walka z „neo-szlachetczyzną“ jest dopiero wyrównaniem pola dla krzewienia w Polsce świadomości gospodarczej. Jak bardzo jest ta świadomość prymitywna i zaniedbana, mówią chociażby następujące — pełne głębi myślowej i jakże kompetentne — słowa p. ministra Matuszewskiego („Próby syntez“):

„Prymitywizm poglądów gospodarczych w Polsce wydaje mi się najgroźniejszą przeszkodą rozwoju gospodarczego kraju. Istotą naszej biedy, poza tysiącem przyczyn obiektywnych, które istnieją, jest nasze subiektywne opóźnienie w rozumieniu zjawisk gospodarczych“.

Powołanie do życia licznej warstwy mieszczaństwa polskiego, nie jest jednak celem samym w sobie; to odskocznia dla wywołania przełomu w psychice polskiej; to staranne przygotowanie gleby psychicznej narodu pod siew cennego ziarna zmysłu gospodarczego i instynktu kupieckiego.

Atrofia pewnych funkcyj lub ich niedorozwój — w organizmie jednostki czy społeczeństwa — pociąga za sobą nieuchronnie przytłumienie instynktu, będącego tych funkcyj podłożem. Dziedzina świadomości i czynności gospodarczych, związana ściśle z instynktem kupieckim, nie stanowi pod tym względem wyjątku.

Brak warstw mieszczańskich i stanu trzeciego musi wywołać zanik instynktu kupieckiego i zdolności gospodarczego myślenia. Taka jest żelazna i nieunikniona logika życia. Ale samo istnienie warstw, mających spełniać funkcje gospodarcze, je-

szcze nie wystarcza. Pod groźbą zagłady i zwyrodnienia musi je ożywiać i zapładniać ich myśl twórczy duch kupiecki, duch inicjatywy, przedsiębiorczości, rozmachu, a przy tym trzeźwego realizmu.

Ale podobnie, jak żywiołem żołnierza jest walka, tak żywiołem kupca — rywalizacja gospodarcza. Jeden i drugi wychowywać się i krzepnąć powinien nie w sztucznej atmosferze cieplarni i wyimaginowanej tężyzny, osiąganej kosztem „treningu" z osłabionym celowo i pozbawionym przeto szans w walce rywalem. Taki, umyślnie „spreparowany" i mizerny „sparring-partner", (że użyjemy przyjętej w sporcie terminologii bokserskiej), to doprawdy kiepska zaprawa przed zapasami na arenie gospodarstwa światowego, które — mimo prądów autarkicznych — istnieje i istnieć nadal będzie.

Fikcje pseudo-tężyzny i iluzje tanich zwycięstw — w wyniku aranżowania pozornych walk — deprawują dusze; zaprawiają je zrazu fanfaronadą i próżnością, przekształcającymi się na dalszą metę w zabójczą niewiarę we własne siły; prowadzą też nieuchronnie do wiecznego szukania oparcia o urojoną wszechwładzę państwa i do pukania do jego kasy, miast tego, aby, przeciwnie, skarbnicę tę właśnie zasilić.

Wszelki moralnie spaczony protekcjonizm w stosunkach wewnętrzno-gospodarczych, skoro towarzyszy — zdrowemu skądinąd — procesowi rozszerzania bazy warstw średnich, jest bez wątpienia chybioną metodą, hodującą karły i efemerydy; jest mimowoli tworzeniem armii gospodarczej od parady, bo w samym zarodku pozbawionej instynktu kupieckiego i ducha twórczej rywalizacji. Pod groźbą zwyrodnienia i upadku życie gospodarcze nie może być terenem, na którym ścierają się pierwotne instynkty; powinno być natomiast domeną niepodzielnego panowania zdrowego zmysłu kupieckiego.

* * *

Wracając do ujęcia przez p. wice-premiera konkretnego zagadnienia naszej rzeczywistości gospodarczo-społecznej, stwierdzamy istnienie potrzeby stworzenia — licznej, zdrowej, dzielnej i ogromu swych zadań gospodarczych świadomej — warstwy mieszczaństwa w Polsce, która dopiero potrafi uporać się ze smutną spuścizną niewoli, jeszcze starszym od niej spadkiem szlachetczyzny i przerostami świeżo upieczonego — a już groźnego — etatyzmu. Bo biurokracja — nie naszym tylko zdaniem — z tym wszystkim — i przy najlepszych nawet chęciach — sobie nie poradzi.

Aby uzasadniony z punktu widzenia najistotniejszych interesów kraju proces społeczno gospodarczy tworzenia i rozwoju stanu trzeciego nie był jałowy, szkodliwy oraz nie przyniósł przykrych rozczarowań moralnych i materialnych, winien on rozwijać się równolegle z ukształtowaniem nowej psychiki w oparciu o prawdziwy instynkt kupiecki i zdolność myślenia kategoriami gospodarczymi (używając słów p. wice-premjera). Te dwa procesy — społeczno-gospodarczy i psychiczny — muszą wzajemnie się uzupełniać.

Z wielkiej wagi tych zagadnień powinniśmy sobie wszyscy — naszym zdaniem — w Polsce wszyscy zdać sprawę, a w konsekwencji w tym kierunku zgodnie współdziałać, aby w ścieraniu się pożytecznej, uczciwej, inteligentnej i *na równych prawach opartej rywalizacji gospodarczej całego społeczeństwa* stworzyć jaknajrychlej — w prawdziwym wyścigu pracy — potężną armię gospodarczą, której przewodzić będą twórczy instynkt kupiecki i zdolność myślenia kategoriami gospodarczymi. — Będą to najlepsze rękojmie szybkiego wzrostu powszechnego dobrobytu oraz bogactwa i potęgi kraju.

ZBIGNIEW KLARNER.

CZY TYLKO C.O.P.?

Idea stworzenia ośrodka przemysłowego w centrum Polski posiada bardzo liczne i umotywowane uzasadnienia. Nic też dziwnego, że spotkała się ona z jak najprzychylniejszym ustosunkowaniem się całego społeczeństwa. Przyczyny tego są najzupełniej zrozumiałe. Brak nam należytego powiązania dawnych dzielnic, brak nam przedsiębiorstw, posiadamy przemysł położony w znacznej części nad granicami i t. p.

Wobec przeszło czterystotysięcznego rocznego przyrostu ludności musiało powstać w Polsce zrozumienie tych zagadnień tym bardziej, że ogromne straty wyrządził naszemu życiu gospodarczemu kryzys oraz zbyt głęboka ingerencja Państwa, prowadzona nieraz bez dostatecznego pogłębienia zagadnień ekonomicznych.

Straty te ujęto nawet w pewne cyfry. Komisja Hutnicza pracująca pod kierownictwem Dyr. Kożuchowskiego stwierdziła, iż w okresie 1930 — 36 r. przemysł hutniczy poniósł 396 milj. zł. strat wraz z niedokonaną amortyzacją. Według niezwykle ciekawych i wnikliwych obliczeń p. Cywińskiego ogół spółek akcyjnych w Polsce poniósł straty wynoszące przeszło 1,6 miliarda złotych w okresie 1929 — 35 r. jedynie skutkiem niedokonania amortyzacji. Odpowiada to mniej więcej jednej trzeciej części

kapitałów zakładowych tych spółek, a przewyższa znacznie sumy, które w formie oszczędności i t. p. zostały ulokowane w instytucjach bankowych.

W tych warunkach nie było możliwości dla rozbudowywania przemysłu w Polsce. Istniejące przedsiębiorstwa stawały się naogół coraz słabsze; tymczasem rozbudowa istniejących i tworzenie nowych warsztatów pracy przez inicjatywę prywatną bez interwencji czynnika publicznego postępuje tylko wtedy, gdy istniejące warsztaty pracy dają dochód i to taki, który może być zużyty nie tylko na konsumcję, lecz z którego pozostanie pewna część na środki produkcyjne. W ten sposób stwarza się zachętę do lokowania kapitałów w przedsiębiorstwach. Słowem wtedy społeczeństwo może należycie i szybko inwestować, gdy posiada odpowiednio duży dochód społeczny.

W ciągu ostatnich dwóch lat dochód ten rósł. Ze zjawiskiem tym pozostaje w ścisłym związku wzrost wytwórczości dóbr produkcyjnych, która w ciągu 1937 r. zwiększyła się prawie o połowę w porównaniu do okresu najgorszego.

Jest to zjawisko bardzo dla nas szczęśliwe, gdyż brak nam warsztatów pracy, a te, które posiadamy, rozporządzają często urządzeniami przestarzałymi i drogo pracującymi. Wiele przedsiębiorstw, uważanych za czołowe w naszym przemyśle, pracuje jeszcze przy pomocy maszyn lub urządzeń, które mają czasem 40 lat. Powoduje to niemożność należytego obniżenia kosztów produkcji, a tym samym niemożność dostosowania naszych cen do poziomu zagranicznego.

Okres 1930 — 1936 r. pogłębił jeszcze różnicę, istniejącą przy porównaniu stanu naszego przemysłu ze stanem przemysłu zagranicznego. W tych warunkach oczywiste jest, iż winniśmy dażyć do stworzenia atmosfery, w której istniejące warsztaty pracy mogłyby należycie modernizować swoje urządzenia.

Potrzeba modernizacji występuje szczególnie jaskrawo obecnie, ponieważ okazało się, iż wymagania rynku w wielu wypadkach przekraczają znacznie możliwości produkcyjne naszych przedsiębiorstw.

Na tym tle warto przeprowadzić pewną analizę obecnych poczynań inwestycyjnych w zakresie przemysłowym. Nie ulega bowiem wątpliwości, iż rozpoczęcie pracy nad planem inwestycyjnym i jego wykonaniem musimy zaliczyć do największych przedsięwzięć gospodarczych, jakie podjęto w Polsce po raz pierwszy od czasów Lubeckiego i Staszica, a więc od 100 lat.

Powstaje jednak pytanie, czy nie możnaby wprowadzić pewnych poprawek w istniejącym planie, ażeby, rozporządzając tymi samymi środkami, osiągnąć lepsze wyniki. Ponieważ mamy się zająć rozpatrywaniem ewentualnych zmian, które warto byłoby wprowadzić, więc nie będziemy już sięgali do zagadnień ogólnej polityki gospodarczej, stwarzającej warunki o zasadniczym znaczeniu dla inwestycji. W ten sposób zacieśnimy całe zagadnienie do kwestii bezpośrednich metod, które należy stosować celem pobudzenia ducha inwstycyjnego.

Niezależnie od rozbudowy warsztatów pracy, musimy dbać o utrzymanie jak najwyższego ich poziomu technicznego. Jest to koniecznym warunkiem taniej i dobrej produkcji. W ten sposób powstają dwa zagadnienia pozostające z sobą w najściślejszym związku: rozbudowa warsztatów pracy i podnoszenie ich jakości.

W chwili obecnej Państwo prowadzi politykę, mającą na celu rozwiązanie przede wszystkim pierwszego zagadnienia. Inwestuje ono poważne sumy w C.O.P., udziela ulg podatkowych, prowadzi roboty komunikacyjne i t. d.

Dla łatwiejszego rozpatrzenia pierwszego zagadnienia przypomnimy sobie, jakie są zasadnicze typy inwestycji. Każdy, orientujący się trochę w ekonomii, wie, że istnieją dwa ich rodzaje. Pierwszy stanowią urządzenia przyczyniające się bezpośrednio do wytwarzania dóbr, jak maszyny i t. p., drugi typ reprezentują urządzenia przyczyniające się do tego pośrednio. Należą do nich drogi, mosty i t. d. Ten drugi typ, jako opłacający się zazwyczaj tylko pośrednio, jest wykonywany prawie z reguły przez osoby publiczne. Natomiast pierwszy typ inwestycyj, opłacających się bezpośrednio, bywa finansowany trzema metodami: z kapitałów prywatnych, publicznych oraz mieszanych.

W ciągu szeregu ostatnich lat inwestycje prywatne zostały bardzo znacznie zahamowane. Wobec konieczności stworzenia nowych przedsiębiorstw Państwo zaczęło samo inwestować z kredytów publicznych. Powstaje pytanie, czy metody tej nie byłoby warto zastąpić lub uzupełnić metodą inwestowania przy pomocy kapitałów mieszanych, ażeby osiągnąć lepsze wyniki.

Nasuwa się tu przykład budownictwa mieszkaniowego. Każda złotówka kredytu udzielonego przez instytucje publiczne na cele budowlane pociąga za sobą przeciętnie około 3 zł. z rynku prywatnego. Gdyby więc Państwo zamiast udzielania pożyczek budowało samo, to, rozporządzając tą samą ilością kapitałów, wybudowałoby zaledwie czwartą część tego, co zbudowano przy pomocy środków mieszanych.

Istnieją przesłanki pozwalające przypuszczać, iż, udzielając odpowiedniego kredytu na inwestycje, możnaby wciągnąć do tej akcji znacznie większą ilość kapitałów niż te, które są obecnie inwestowane bezpośrednio przez Państwo. Gdyby warunki korzystania z tych kredytów były dostatecznie dogodne, to prawdopodobnie zaszłoby tu zjawisko analogiczne do obserwowanego w budownictwie: jedna złotówka udzielona w formie pomocy ze strony Państwa pociągałaby za sobą dwie a może i trzy złotówki z rynku prywatnego. Dzięki temu ogólna ilość dokonywanych inwestycji mogłaby znacznie wzrosnąć.

Ostatnie oświadczenia kierowników naszej polityki gospodarczej pozwalają przypuszczać, iż wkrótce ta forma pomocy będzie stosowana, równolegle do ulg podatkowych, w C. O. P. Wobec znacznego wyczerpania środków finansowych przedsiębiorstw pomoc ta mogłaby mieć doniosłe znaczenie dla wzmożenia inwestycji.

Forma pomocy kredytowej jest tylko jednym z systemów pomocy Państwa, którego udział w inwestowaniu może wyrażać się bardzo rozmaicie, przybierając formę różnych przywilejów lub ulg

podatkowych. Niedawno uchwalona ustawa o ulgach dla inwestycji przewiduje możność odliczania od dochodu opodatkowanego sum wydanych na pewne inwestycje, przy czym dochód uzyskiwany z tych inwestycji będzie zwalniany z podatku. Jest to zachęta bardzo poważna, gdyż w razie istnienia dochodowości przy większych inwestycjach rentowność ich może być znacznie podniesiona.

Jednakże ulgi te będą dość ograniczone, gdyż naogół mają obowiązywać na określonym terytorium oraz odnosić się do pewnych przemysłów. Tymczasem cały szereg przemysłów potrzebuje pomocy w całej Polsce, bądź dla tego, że są niedostatecznie rozwinięte, bądź dla tego, że są zniszczone. Odnosi się to w szczególności do przemysłów, mających na celu przetwarzanie artykułów rolnych. Przemysły te ze względu na strukturę naszej ludności stosunkowo łatwo mogą się stać podstawą dobrobytu wsi, którą należy podnosić gospodarczo na całym terenie Rzeczypospolitej, a nie tylko w jej części centralnej.

Ażeby uczynić zadość tym potrzebom, należy traktować odrębnie inwestycje o charakterze obronnym oraz te, które ze względu na strukturę gospodarczą Polski powinny powstać w C. O. P., a odrębnie inwestycje, posiadające znaczenie ogólne i nieodzowne na terenie całej Rzeczypospolitej.

Dla inwestycji pierwszego typu należałoby udzielać pomocy kredytowej, daleko idących ulg podatkowych oraz ewentualnie innych specjalnych ułatwień, niezależnie od ulg ogólnych. W ten sposób stworzyłoby się jakby magnes, przyciągający z większą siłą kapitały do określonych inwestycji.

Natomiast pozostałe inwestycje, które nie są szczególnie ważne dla obronności, ani specjalnie potrzebne z innych względów w C. O. P., powinny korzystać z ogólnych ułatwień na terenie całego Państwa.

Dotychczasowe doświadczenie w zakresie stosowania ulg wskazuje na potrzebę rozciągnięcia ogólnych ułatwień na cały obszar Rzeczypospolitej. Tam, gdzie były one stosowane racjonalnie, dawały jaknajlepsze wyniki. Przykładem tego są ulgi motoryzacyjne, budowlane, dla Gdyni, dla województw wschodnich i t. d. Można stąd wyciągnąć wniosek, iż nasze życie gospodarcze potrzebuje odciążenia dla należytego rozwoju inwestycji. W ten sposób powstaje zagadnienie stwarzania warunków dynamicznych dla rozwijania warsztatów pracy; wchodzi tu w grę nietylko kwestia inwestycji, lecz również i należytej modernizacji urządzeń.

Sprawa ta ma w Polsce specjalnie duże znaczenie, gdyż gospodarstwo słabe nie jest w stanie inwestować w należyty sposób. Utrzymywanie więc stale modernizowanych warsztatów jest ważne nie tylko dla przedsiębiorstw już istniejących, lecz i dla warsztatów mających powstać, gdyż pomyślne widoki na możliwość osiągnięcia rentowności stanowią zachętę do rozwijania i tworzenia podobnych warsztatów. Dlatego ten warunek, sprzyjając modernizacji, zachęca pośrednio do inwestowania.

Zagadnienie to nie jest w Polsce należycie rozwiązane i nabiera ono specjalnego znaczenia obecnie, w okresie rozbudowy C. O. P. O ile nie stworzymy warunków dla należytej modernizacji warsztatów, to nowe przedsiębiorstwa urządzone nowocześnie mogłyby za kilkanaście lat stać się przestarzałymi. Do takiego stanu nie wolno nam dopuścić, gdyż cały wysiłek dokonywany obecnie poszedłby na marne. Przeciwnie, należy stworzyć takie warunki, by umożliwić jaknajszybszy postęp w całej Polsce.

Oczywiście pierwszym warunkiem, sprzyjającym utrzymywaniu przedsiębiorstw w stanie modernizacji, jest umożliwienie należytej rentowności. Warunek ten musi być spełniony, jeśli mamy pracować, zgodnie z wielokrotnymi oświadczeniami Rządu, przy pomocy inicjatywy prywatnej. Niezależnie jednak od rentowności, istnieje bardzo wiele czynników, które mogą ułatwiać lub utrudniać modernizację.

Nie ulega wątpliwości, iż obowiązujący system amortyzacji, jak również i ustosunkowanie się przepisów podatku dochodowego do zagadnienia powiększania lub ulepszania źródła dochodu nie sprzyja modernizowaniu ani powiększaniu warsztatów pracy. Wręcz przeciwnie, sztywny 10-cioletni okres amortyzacji maszyn oraz zakaz odliczania od dochodu wydatków zużytych na powiększenie lub ulepszanie źródła dochodu utrudnia przemysłowi polskiemu dokonywanie postępu w tym tempie, jak to ma miejsce zagranicą. Należyte rozwiązanie chociażby jednego z tych dwóch zagadnień ułatwiłoby w znacznej mierze sprawę inwestycji w całym Państwie. Skrócenie okresów amortyzacji, a nawet wprowadzenie jednorazowej amortyzacji, nie naraziłoby Skarbu Państwa na uszczerbek, gdyż z chwilą zakończenia amortyzacji płatnik może wykazać większy dochód, od którego pobiera się podatek według wyższej stopy. Przy takim systemie przedsiębiorstwa chętniej przeprowadzają amortyzację w okresach dobrych, zaniechując jej w okresach kryzysu. Dzięki temu Skarb Państwa uzyskuje równiejsze dochody z podatków od przedsiębiorstw, które równocześnie mają ułatwioną odbudowę kapitałów obrotowych, co jest szczególnie ważne w początkowych okresach poprawy koniunktury.

Ze względu na brak miejsca musimy się tu ograniczyć tylko do pewnych przykładów, które wskazują, iż przystępując do organizowania C. O. P'u nie należy zacieśniać zagadnienia inwestycji wyłącznie do tego jednego okręgu. Nie powinien on nam zasłaniać całości gospodarstwa.

C. O. P. nie może być jakąś wyspą, która będzie różniła się od całego naszego organizmu gospodarczego. Równocześnie z budową tego ośrodka musimy stwarzać warunki ułatwiające modernizowanie i rozwijanie warsztatów pracy w innych dzielnicach. Jest to tym bardziej uzasadnione, że silny organizm gospodarczy całej Rzeczypospolitej ułatwi i przyśpieszy rozbudowę C. O. P'u, gdyż zdrowe przedsiębiorstwa, posiadające mocne podstawy kapitałowe są w stanie inwestować więcej niż Państwo, a przy odpowiedniej zachęcie mogłyby skierować znaczną część swoich zasobów do okręgu centralnego. Nie zapominajmy, że w 1928 r. same tylko spółki akcyjne inwestowały za 800.000.000 zł.,

a spółki akcyjne stanowią tylko część całego naszego gospodarstwa. Wskazuje to na znaczne możliwości inwestycyjne, istniejące na rynku prywatnym. Zaniedbanie tych możliwości, zarówno jak i niestwarzanie warunków sprzyjających modernizacji i rozbudowie, byłoby dla nas stratą niepowetowaną, gdyż mogłoby powodować dalszy upadek techniczny przedsiębiorstw, a co najmniej pomniejszenia wyników tych poczynań, które zostały podjęte przez Rząd z tak wielkim wysiłkiem.

DR. AD. A.

W TRZECIĄ ROCZNICĘ

Zbliża się trzecia rocznica śmierci Wielkiego Marszałka. Siłą rzeczy nasuwa ona szereg refleksji natury politycznej, społecznej i gospodarczej, stanowiących temat licznych rozważań na łamach prasy różnorodnych kierunków i odcieni. Jeżeli jednak od chwili zgonu Józefa Piłsudskiego dużo stosunkowo uwagi poświęcono rozważaniom, dotyczącym kontynuacji linii polityki zagranicznej i wewnętrznej, wytkniętej w okresie Jego autorytatywnych rządów, jeżeli w pewnych momentach zastanawiano się nad tym, czy i w jakim stopniu wykonywany jest Jego testament, zarówno pisany, jak i nienapisany, to jednak trzeba stwierdzić, że sprawy, związane z rozwojem gospodarczym kraju, ze wzmożeniem jego dobrobytu i linią polityki gospodarczej państwa, nie były dotąd rozważane pod kątem widzenia zharmonizowania tej linii z tradycjami, przekazanymi nam przez Marszałka, Piłsudskiego. Jest to niewątpliwy fakt, nad którym należałoby się poważnie zastanowić.

Analizując przyczyny takiego stanu rzeczy, dojdziemy łatwo do wniosku, iż po dziś dzień nie została jeszcze w opinii publicznej obalona głęboko zakorzeniona legenda, jakoby Marszałek Piłsudski nie zajmował się zagadnieniami gospodarczymi, nie wykazywał dla nich większego zainteresowania, koncentrując całą swą uwagę na sprawach stosunków Polski z zagranicą i kwestiami obronności kraju, poświęcając przy tym dużo uwagi zagadnieniom konsolidacji wewnętrznej.

Z tych kiku uwag wstępnych łatwo się domyślić, że piszący te słowa uważa legendę o braku zainteresowań gospodarczych u Marszałka Piłsudskiego za zjawisko ze wszech miar szkodliwe. Chciałby się przeto w miarę sił i możności przyczynić do jej wykorzenienia w tym przeświadczeniu, iż zmiana opinii społeczeństwa w tej sprawie utoruje drogę rozważaniom nad poglądami gospodarczymi, które głosił Marszałek Piłsudski. Sprzyjałoby to w konsekwencji ustaleniu pożądanej linii naszej polityki gospodarczej, harmonizującej z kierunkami rozwoju tych dziedzin pracy państwowej, na które po dziś dzień tradycje, przekazane przez Wielkiego Zmarłego, wywierają swój przemożny wpływ.

Bezpośrednio po zgonie Józefa Piłsudskiego piszący słowa niniejsze tej właśnie sprawie poświęcił na łamach „Czasu" artykuł, który jednak, co można usprawiedliwić ówczesnymi nastrojami chwili, nie wywołał oczekiwanych przez autora oddźwięków. Dziś jednak konieczność uzgodnienia polskiej polityki gospodarczej z przekazanymi nam przez Marszałka Piłsudskiego tradycjami w zakresie polityki zagranicznej i wewnętrznej jest tak oczywistą, iż należałoby zdobyć się na wysiłek uzyskania z bogatej spuścizny Marszałka Piłsudskiego materiału myślowego również i w tej dziedzinie, celem ustalenia zasady, jakie winny kierować naszą polityką gospodarczą.

Jeżeli wbrew ogólnej opinii rzucamy tę myśl, to oczywiście mamy ku temu pewne, zdaniem naszym, wystarczające podstawy. Albowiem na zasadzie lektury pism Marszałka, uzupełnionej zakomunikowanymi przez osoby z najbliższego otoczenia Jego wypowiedzeniami o poszczególnych kwestiach gospodarczych wielkiej wagi państwowej, zdołaliśmy stwierdzić, że Marszałek Piłsudski miał wielkie zrozumienie dla spraw gospodarczych, a w szczególności wykazywał głębokie odczucie szkodliwości pewnych poglądów i posunięć, którym dziś na ogół tak chętnie się hołduje. Nie był on wprawdzie specjalistą zagadnień gospodarczych w codziennym tego słowa znaczeniu, nie interesowały go szczegóły, ale z przenikliwością wielkiego męża stanu odróżniał fałszywe kroki w dziedzinie gospodarczej od słusznych i pożądanych posunięć czy zamierzeń, znajdując dla nich głębokie i nader trafne uzasadnienie.

Z wielkiego kompleksu poważnych zagadnień natury politycznno-gospodarczej, które niewątpliwie były przedmiotem żywego zainteresowania Marszałka Piłsudskiego, wskażmy chociażby na jego poglądy na budżet państwowy, spopularyzowane w dużej mierze przez pamiętniki p. Premiera. Marszałkowi Piłsudskiemu przypisuje się nadto stwierdzenie paradoksalnego stanu rzeczy w Polsce, polegającego na tym, iż czułą opieką otacza się wszystkich słabych, ułomnych, bezrobotnych, lecz najmniej myśli się o czynnym w życiu człowieku, przysparzającym Państwu dóbr. Uprzytomnijmy sobie wreszcie, że Marszałek Piłsudski w jednej z przekazanych nam rozmów uzasadniał konieczność zwiększania dobrobytu przez spotęgowaną pracę, a nie przez szukanie łatwizn w drodze obdarowywania jednych tym, co się drugim zabrało.

Biorąc to wszystko pod uwagę, dojdziemy niewątpliwie do wniosku, że zebranie, ustalenie i spopularyzowanie poglądów na sprawy gospodarcze, głoszonych przez Józefa Piłsudskiego, mogłoby w poważnej mierze przyczynić się do pchnięcia naszej polityki gospodarczej na nowe tory, znajdujące się w harmonii z tendencjami rozwojowymi całego naszego życia państwowego.

W takim więc kierunku winny iść wysiłki tych, którzy podjęli zaszczytny obowiązek przekazania potomności w możliwie obiektywnej formie wielkiego dorobku myślowego Józefa Piłsudskiego. Należałoby, zdaniem naszym, pracę, o której mowa, po-

prowadzić w dwóch działach, dążąc, po pierwsze, do wybrania z przebogatej spuścizny piśmienniczej Marszałka tych wszystkich myśli, które dotyczą spraw gospodarczych, oraz nadto do uzyskania ze studiów, pamiętników o Nim i w drodze ankiety — objętoby nią tych wszystkich, którzy mieli możność bliskiej współpracy z Wielkim Zmarłym — poszczególnych Jego opinii o sprawach, związanych z naszym rozwojem gospodarczym. Materiał zebrany w ten sposób będzie stanowił nieoceniony wprost budulec do pracy, syntetyzującej poglądy Marszałka Piłsudskiego na zasadnicze zagadnienia gospodarcze i sposoby ich rozwiązania z punktu widzenia naszych interesów państwowych.

Poruszaną przez nas kwestią winny zainteresować się w szczególności sfery gospodarcze i znaleźć odpowiednie sposoby i środki dla zrealizowania tego na naszych łamach wysuniętego postulatu. Będzie to najwymowniejszy hołd, złożony pamięci Wielkiego Marszałka przez tych, którym wytknięcie naszemu gospodarstwu narodowemu właściwej linii rozwojowej, opartej na przekazanych nam przez Niego tradycjach, niewątpliwie leży na sercu.

MACIEJ I. DRYBIŃSKI

MIĘDZYPAŃSTWOWE BLOKI GOSPODARCZE

Powstanie w Europie nowej potęgi gospodarczej w postaci Wielkich Niemiec stanowić może punkt zwrotny w dziejach gospodarczych tego kontynentu. Po włączeniu Austrii, w Europie Środkowej powstał organizm gospodarczy, reprezentujący 14% ludności tej części świata.

Dokładniejszy obraz roli tego państwa w gospodarstwie społecznym Europy daje poniższe zestawienie.

Udział Wielkich Niemiec w życiu gospodarczym Europy.*)

Dział gospodarki	*Udział Niemiec — w %%.*
Kopalnictwo węglowe	29
Produkcja koksu	47
Wytwórczość cementu	28
Wytwórczość żelaza	56
Wytwórczość stali	37
Wytwórczość papieru	48
Produkcja prądu elektrycznego	59

Powyższe zestawienie zmusza do poważnych refleksyj. Jest rzeczą niewątpliwą, że wkraczamy w okres wyraźnej supremacji gospodarczej Niemiec w Europie, podobnie, jak wiek ubiegły pozostawał pod znakiem supremacji Anglii. Jeśli do tego dodać, że obecne terytorium Rzeszy zajęło prawie wszystkie szlaki komunikacji lądowej pomiędzy wschodnią częścią Europy z jednej strony a jej częścią zachodnią z drugiej, reszta zaś możliwych dróg komunikacyjnych znajduje się w rękach Italii, zrozumiemy rolę, jaką może odegrać ten kraj w kształtowaniu się sytuacji gospodarczej Europy. Pewną przeciwwagę tego niebezpieczeństwa stanowi polityka autarkiczna, stosowana przez obecnych kierowników Trzeciej Rzeszy; dążenie bowiem do zmniejszenia importu z zagranicy podcina tym samym możliwości ekspansji towarowej. Z drugiej jednak strony polityka ta eliminuje w sposób nader groźny dla dobrobytu innych krajów poważny teren zbytu z ogólno-światowej wymiany dóbr, kapitałów i usług, co, przy trwającej w dalszym ciągu izolacji gospodarczej Rosji Sowieckiej, spycha gospodarstwa światowe do dawno już przebytej fazy „gospodarki narodowej", przedstawiającej oczywiste cofnięcie w stosunku do tych możliwości, jakie przedstawia dla dobrobytu ogólnoludzkiego koncepcja „gospodarki światowej".

Polityka gospodarcza takiego czy innego kraju, nawet oparta o najtrwalszy pozornie reżym polityczny, może ulec zmianie — przy zmianie tego reżymu lub nawet bez tego. W tym wypadku, przy powiększonym stanie geograficznym, demograficznym i wzmocnionej strukturze gospodarczej, — położenie Europy, rozdrobnionej politycznie i gospodarczo, może się okazać nader trudnym. Groźba ta staje się tym większą, że równocześnie i Rosja Sowiecka, stanowiąc w organizmie gospodarczym Europy komórką nader dużą, posiada scentralizowany system dyspozycji gospodarczych. Ponieważ polityka gospodarcza obu tych krajów, w chwili obecnej zwrócona przeciwko sobie, może jednak w pewnym układzie rzeczy wkroczyć na tory akcji wspólnej, — Europa, a specjalnie Polska, znajdzie się w kleszczach — przynajmniej gospodarczych — z których wydostać się może być niezbyt łatwo. Otwiera się przeto przed wszystkimi prawie krajami Europy — za wyjątkiem jedynie Wielkiej Brytanii — a przedewszystkiem przed Polską zagadnienie, czy przyglądać się biernie przewidywanemu rozwojowi wypadków, czy też czynić posunięcia, które neutralizowałyby grożące niebezpieczeństwo.

Dla uniknięcia nieporozumienia uważamy za wskazane podkreślić, że nie interesuje nas w tej chwili polityczna strona zagadnienia, i że ograniczamy się jedynie i wyłącznie do analizowania jego strony gospodarczej. Zdajemy sobie wprawdzie sprawę z równoległości niebepieczeństw politycznych i gospodarczych, a równocześnie z oddziaływania zbliżeń gospodarczych, o których chcemy mówić, na układ stosunków politycznych; omawianie jednak tych spraw i wszystkich wniosków, jakieby się tu nasuwały, nie należy już do nas.

Jest rzeczą nie do pomyślenia, by np. Litwa lub Estonia mogły w międzynarodowych stosunkach gospodarczych odgrywać rolę równorzędnego partnera Wielkich Niemiec czy Rosji Sowieckiej. W okresie, gdy Niemcy hołdowały liberalnym poglądom ekonomicznym, zwłaszcza na odcinku han-

*) bez Z. S. S. R

dlu zagranicznego, punkt ciężkości ich zainteresowań spoczywał w kontakcie z państwami, które reprezentowały poważniejszy wycinek w ich obrocie towarowym czy kapitałowym. Przy takim nastawieniu, kraje małe nie wzbudzały większego zainteresowania, więcej nawet — uzyskiwały prędzej dogodniejsze warunki traktatowe dla tych czy innych względów. Inaczej rzecz się przedstawia, gdy kontrahentem jest wielkie mocarstwo o nastawieniu totalnym i autarkicznym. Tendencja do zmniejszania importu odbija się natychmiast bolesnym rezonansem na poziomie eksportu państwa małego, stawiając je z miejsca w położenie przymusowe wobec potężnego kontrahenta. Przy takim układzie sił możliwość wykorzystania istniejącej przewagi nasuwa się sama przez się i może być wykorzystywana w sposób nader niebezpieczny dla sytuacji gospodarczej i politycznej krajów małych.

W obecnym układzie sił gospodarczych Europy powojennej, poza Anglią na jednym i Rosją na drugim skrzydle kontynentu, niema właściwie kraju, który mógłby samodzielnie przeciwstawić się gospodarczej supremacji Trzeciej Rzeszy. Nietylko kraje skandynawskie czy Italia, ale nawet i Francja, nie mogą być w żaden sposób traktowane jako równorzędni partnerzy w układaniu stosunków gospodarczych z Niemcami. Nie mogłaby tej supremacji przeciwstawić się nawet Anglia, gdyby nie ścisły związek gospodarczy, łączący ją z dominiami i koloniami, a nawet z niektórymi krajami Europy, wchodzącymi w skład tzw. bloku sterlingowego. Położenie Anglii jest jednak wyjątkowe; i może jedynie Rosja Sowiecka, reprezentująca nieograniczone możliwości produkcyjne, stanowi podobny przykład daleko idącej samowystarczalności gospodarczej, a w związku z tym i równorzędności sił w stosunku do Wielkich Niemiec.

Chcemy być dobrze zrozumiani. W Europie, poza Niemcami, istnieją obecnie jeszcze dwie potęgi gospodarcze, a mianowicie: Anglia — oparta o swoje zamorskie posiadłości surowcowe i konsumcyjne oraz Rosja Sowiecka — posiadająca olbrzymie tereny europejskie i azjatyckie, 170 milj. ludności i kolosalne bogactwa mineralne. W przeciwieństwie jednak do Niemiec, kraje te nie są nastawione ekspansywnie, ponieważ mają dość pracy z wykorzystywaniem tych możliwości jakie przedstawiają własne terytoria. Natomiast Niemcy, przeludnione i przeinwestowane, pozbawione zarówno surowców jak i kapitałów, muszą z natury rzeczy szukać terenów ekspansji dla swego „Volk ohne Raum". Dlatego też, przeciwstawiając możliwości gospodarcze Wielkiej Brytanii czy Rosji Sowieckiej potencji ekonomicznej Wielkich Niemiec, traktujemy tylko ten ostatni kraj, jako przedstawiający groźbę dla pozostałych krajów Europy — przynajmniej w obecnym stanie ich gospodarczego rozproszkowania.

Nie będziemy sięgali do czasów dawniejszych, aby uzasadnić celowość i skuteczność porozumień gospodarczych pomiędzy poszczególnymi krajami, wspólnie zagrożonymi ekspansją gospodarczą z zewnątrz. Wystarczy w tym celu przypomnieć dzieje najświeższe, a mianowicie historię gospodarczą Europy powojennej, a mianowicie: umowę ottawską, kładącą podwaliny pod blok gospodarczy tzw. „Większej Brytanii", tj. Zjednoczonego Królestwa wraz z koloniami oraz dominiami, następnie umowę w Oslö, dotycząca współpracy krajów skandynawskich, dalej tzw. klauzulę bałtycką, zawierającą specjalne ulgi celne w traktatach handlowych krajów północno-wschodniej Europy, porozumienie gospodarcze Belgii i Holandii i wreszcie umowy gospodarcze małej Ententy. Analiza poszczególnych postanowień każdego z tych porozumień oraz ich skuteczności zajęłoby nam zbyt wiele czasu. Wystarczy, jeżeli stwierdzimy, że w mniejszym czy większym stopniu zdały one swój egzamin życiowy i przygotowały gospodarstwo Europy do ściślejszych porozumień regionalnych w atmosferze niedojrzałej jeszcze do paktów wielostronnych w rodzaju londyńskich, genueńskich, czy też tych, które były zawierane w ramach statutu Ligi Narodów.

Nie mamy ani zamiaru ani możności przedstawienia w tym artykule szczegółowych koncepcji, dotyczących łączenia się poszczególnych krajów w bloki gospodarcze,—przynajmniej jeśli chodzi o tereny, nie wchodzące bezpośrednio w zakres zainteresowań Polski. Chodzi nam raczej o zobrazowanie ogólnych tendencji i tych osi krystalizacyjnych, które dotąd się ujawniły lub też ujawnić się powinny w najbliższym czasie pod groźbą nader niebezpiecznych konsekwencji ekonomicznych. Jedną z takich tendencji już przedstawiliśmy; jest nią regionalizm, sprowadzający się do łączenia się w poszczególne bloki tych państw, które ze sobą sąsiadują. Rozwińmy szerzej ten temat.

Teoretycznie nic nie stoi na przeszkodzie, by porozumienia gospodarcze były zawierane pomiędzy krajami ze sobą niesąsiadującymi. Jesteśmy właśnie świadkami takiego porozumienia, zawierającego warunki dość ścisłej współpracy gospodarczej pomiędzy Niemcami, Italią i Japonią. Niemcy z Italią mają wspólną granicę dopiero od niedawna. W okresie zawierania porozumienia pomiędzy obu krajami leżała Austria. Japonia ani z Niemcami, ani z Italią wspólnej granicy nie posiada. I właśnie dlatego, mimo niesłychanie istotnych interesów, które łączą te kraje, momenty natury geograficznej powodują, że gospodarcza strona porozumienia Berlin — Tokio — Rzym nie wykazuje takich skutków, jakie wykazuje jego strona polityczna. Opierając się choćby na tym przykładzie, nawet nie uciekając się do przykładów dawniejszych, żeby wymienić tylko współpracę gospodarczą francusko-rosyjską w okresie przedwojennym, można wysnuć tezę, że bloki polityczne tylko wtedy okazują żywotność, gdy wiążą państwa raczej nieposiadające wspólnej granicy, natomiast bloki gospodarcze — przeciwnie — winny wiązać kraje sąsiadujące bezpośrednio.

Ten moment geograficzny posiada swe głębokie uzasadnienie zarówno od strony sytuacji komunikacyjnej, jak i od strony wspólnego niebezpieczeństwa ze strony najbliższej potęgi gospodarczej. Wchodziłby może jeszcze w grę czynnik inny, a mianowicie pewne podobieństwo warunków przyrodniczych — w ten jednak sposób wkroczylibyśmy na teren drugiego zagadnienia, sprowadzającego się do pytania, czy łączyć się winny kraje o podobnej czy też uzupełniającej się strukturze gospodarczej.

Przykład imperium brytyjskiego wskazywałby, że najlepszą spójnią gospodarczą pomiędzy różnymi krajami jest właśnie uzupełnianie się, nie zaś podobieństwo. Przykład ten byłby jednak niezupełnie właściwy pod względem swej mocy przekonywającej, ponieważ u podstawy owej więzi imperialnej leżą przede wszystkim momenty polityczne, nie zaś przesłanki gospodarcze. Kolonie brytyjskie, w miarę postępów kolonizacyjnych i dojrzewania politycznego oraz gospodarczego, zapragnęły wyzwolić się z pod centralizmu metropolii, podobnie jak to uczyniły Stany Zjednoczone w końcu XVIII wieku. Doświadczenie, jakie poczyniło Zjednoczone Królestwo na tym właśnie terenie, skłoniło je do zawarcia kompromisu, wyrażającego się w nadaniu szeregowi kolonii statutów dominialnych, a w końcu w połączeniu ich w związek, w którym władza kraju macierzystego została mocno ograniczona. W tym związku właśnie momenty gospodarcze powodują tendencje odśrodkowe, tak jak względy historyczno-tradycjonalistyczne, językowo-kulturalne i polityczno-wojskowe odgrywają rolę czynników dośrodkowych. Już obecnie widać wyraźnie, że np. więzy gospodarcze wiążące Kanadę ze Stanami Zjednoczonymi są znacznie ściślejsze aniżeli te, które ją łączą z imperium brytyjskim, potwierdzając od tej strony naszą tezę o regionalnym podłożu bloków gospodarczych. Pozatym należy zwrócić uwagę, że kraje, wchodzące w skład imperium, uzupełniają wprawdzie swymi surowcami — przemysłowymi i spożywczymi — wielko-przemysłową gospodarkę Anglii, w stosunku do siebie jednak stanowią gospodarstwa podobne, nietylko co do charakteru (gospodarstwa surowcowo-rolnicze), ale często i co do najważniejszych towarów produkowanych, że wymienimy choćby pszenicę Kanady i Australii, wełnę Australii i Nowej Zelandii i t. d.

Mimo, iż, jak staraliśmy się wyżej wykazać, blok brytyjski nie stanowi właściwego przykładu, niemniej jednak teza o uzupełnianiu się gospodarstw, wchodzących w skład danego bloku gospodarczego, wydaje się być słuszną. Uzupełnianie się oczywiście nie może polegać na łączeniu się państw o różnym s t o p n i u rozwoju gospodarstwa, choćby p o d o b n y c h pod względem charakteru, lecz raczej opierać się winno na podobieństwie stopnia rozwoju i uzupełniających różnicach w charakterze.

Wyjaśnijmy to na przykładzie. Połączenie się gospodarcze Belgii z Francją byłoby, naszym zdaniem, znacznie trudniejszym, aniżeli jej związek gospodarczy np. z Holandią, mimo, iż z pierwszym z tych krajów łączą ją węzły rasy i kultury oraz względy militarne i polityczne. Przyczyna tego tkwi w tym, że Francja produkuje mniej więcej te same towary co Belgia (przemysł ciężki, żelazo, maszyny, węgiel, ruda żelazna i t. p.), podczas gdy Holandia nastawiona jest raczej na przetwarzanie surowców kolonialnych, przyczym takich, których nie posiada Belgia w swoich koloniach, oraz na produkcję artykułów przemysłu lekkiego. I dlatego też właśnie bliższe węzły gospodarcze, ukoronowane porozumieniem łączą Belgię i Luxemburg z Holandią, nie zaś z Francją.

Drugim przykładem tego typu służyć może porozumienie w Oslö, zawarte pomiędzy państwami skandynawskimi. Z państw tych Szwecja reprezentuje typ gospodarki przemysłowej, opartej w dużym stopniu na ciężkim przemyśle, podczas gdy Dania jest krajem rolniczo-hodowlanym, Norwegia zaś — opiera swój dobrobyt głównie na rybołóstwie morskim i przemyśle przetwarzającym oraz na przewozach okrętowych. Mimo tych różnic w charakterze, gospodarstwa narodowe tych krajów są do siebie podobne pod względem stopnia rozwoju gospodarczego, reprezentując typ gospodarki wielko-kapitalistycznej.

Inny przykład stanowi „Gospodarcza Mała Ententa", łącząca kraje tzw. sukcesyjne (powstałe lub zwiększone po upadku Austro-Węgier). W skład tego porozumienia wchodzi Czechosłowacja, Jugosławia oraz Rumunia. Z tych krajów tylko Rumunia posiada wspólną granicę z pozostałymi swoimi sprzymierzeńcami, przyczym granica z Czechosłowacją jest położona nader niedogodnie pod względem komunikacyjnym; Czechosłowacja zaś z Jugosławią granicy wspólnej nie posiadają. Już więc układ geograficzny nie sprzyja gospodarczemu zbliżeniu tych krajów, zwłaszcza, jeśli wziąć pod uwagę, że osią tego porozumienia jest Czechosłowacja. Dalszą przeszkodą są różnice w strukturze gospodarczej tych krajów. Czechosłowacja reprezentuje typ gospodarki wielkokapitalistycznej o charakterze przemysłowym. Jugosławia jest krajem o prymitywnej strukturze gospodarstwa, które w wielu ośrodkach tkwi jeszcze w formach wymiany naturalnej. Gospodarstwo jest oparte głównie na rolnictwie i hodowli. Podobny obraz przedstawia Rumunia, z tą tylko różnicą, że inne płody są podstawą tamtejszego rolnictwa, a ponadto pewną rolę odgrywa przemysł naftowy. W tych warunkach istniałaby podstawa do ściślejszej współpracy gospodarczej rumuńsko-jugosłowiańskiej, natomiast brak przesłanek do ściślejszej współpracy każdego z tych krajów z Czechosłowacją, mimo, że istnieje podstawa do ożywionej wymiany towarowej. W tych warunkach jest rzeczą zrozumiałą, że tego rodzaju porozumienie gospodarcze nie dało tych wyników, jakieby leżały w interesie p o l i t y c z n y m tych krajów, zainteresowanych w utrzymaniu traktatu w Trianon i w przeszkodzaniu restytucji monarchii austro-węgierskiej.

W podobny sposób układają się wydarzenia na pobrzeżu bałtyckim pomiędzy Litwą, Łotwą i Estonią. Zarówno stopień rozwoju gospodarczego, jak i charakter gospodarki narodowej tych krajów (rolniczo-hodowlany) sprawiają, że zbyt duże podobieństwo dzieli je raczej aniżeli łączy, mimo wyraźnie wspólnych zainteresowań politycznych. Wydaje się jednak, że geograficzna bliskość tych krajów i ułatwienia komunikacyjne oraz zbieżność interesów politycznych stwarzają warunki, które w pewnych okolicznościach mogłyby stać się podstawą bloku gospodarczego; katalizatorem tym byłoby wejście do tego porozumienia kraju, bliskiego geograficznie, o podobnym stopniu rozwoju gospodarczego, uzupełniającego jednak jednostronność gospodarczą tych trzech krajów; ważną jest przytym rzeczą, by linia polityczna tego kraju pokrywała się z wytycz-

nymi polityki zagranicznej wymienionych państw bałtyckich. Krajem tym oczywiście mogłaby być tylko Polska.

W ten sposób przedstawiałyby się tendencje aliansów gospodarczych w Europie. Nas oczywiście interesują specjalne te ugrupowania, których ośrodkami krystalizacyjnym byłaby Polska. Kwestji tej poświęcimy oddzielny artykuł.

K. RETMANIAK.

Clearing czy kompensata *(w odpowiedzi autorowi „Pół roku kompensat").*

Z zainteresowaniem przeczytałem w numerze 3-im „Głosu Gospodarczego" artykuł p. Stefana Meyera p. t. „Pół roku kompensat". Artykuł ten, dzięki wyjątkowo szczegółowemu ujęciu niektórych zagadnień, stanowi wielce interesujący przyczynek do umów kompensacyjnych, niezależnie od tego, że sam temat artykułu ze względu na odmienny od innych system rozrachunku polsko-szwajcarskiego nastręcza pasjonujący temat do dyskusji. Mimo ogólnych walorów artykułu, sądzę jednak, że zaszło tu kilka nieporozumień, które postaram się wyjaśnić.

Na początku czytamy rozważania na temat oddziaływania umowy kompensacyjnej na kształtowanie się bilansu handlowego czy płatniczego ze Szwajcarią. Z cytowanych danych statystycznych wynikałoby, że autorowi chodzi o bilans handlowy; z dalszej treści artykułu nie jestem jednak pewien, czy chodziło o bilans płatniczy czy handlowy. Jest jasne, że przy obecnym systemie rozrachunku ze Szwajcarią bilans płatniczy w ramach należności dopuszczonych do rozrachunku przez Zahan musi być wyrównany do zera. W wypadku, jeśli istnieje przytym niewielkie saldo, musi być ono automatycznie zlikwidowane w następnym okresie. Bilans handlowy stanowi najpoważniejszą pozycję w bilansie płatniczym polsko-szwajcarskim; zależnie od tego jednak, jak kształtuje się wzajemny stosunek należności polsko-szwajcarskich, innych niż towarowe, bilans handlowy będzie dla Polski dodatni lub ujemny. Tak naprzykład dodatnie saldo bilansu handlowego w roku 1937 da się z łatwością wytłumaczyć przeprowadzonymi w tym okresie przez Zahan odmrożeniami należności szwajcarskich w Polsce, wniesionych do tej instytucji w roku 1936. Z tego samego powodu saldo bilansu handlowego w roku 1938 również będzie dodatnie, gdyż część eksportowanych towarów będzie zapłacona nie w drodze importu towarowego, a w drodze likwidacji zamrożonych należności z roku 1936 i początku roku 1937, oraz w drodze odmrożenia należności finansowych szwajcarskich wierzycieli w Polsce.

Niezależnie od tego, eksporter wywożący towar ze stratą (która to strata będzie wyrównana przez premię kompensacyjną) wypisuje przeważnie na karcie statystycznej nie wartość towaru w/g. faktury t. j. nie wielkość dopuszczoną do kompensaty a wartość sumy, którą on za ten towar uzyska, t. j. wartość towaru plus premia kompensacyjna. Przeciwnie, importer wypisze zwykle wartość towaru w/g. otrzymanego pozwolenia przywozu. Rzecz prosta, że i w tym wypadku saldo bilansu handlowego zostanie na korzyść Polski zwiększone o premię kompensacyjną.

Nie rozumiem wreszcie, z jakiego powodu opłaci się analizować saldo bilansu handlowego, skoro to saldo nie jest ani równoważnikiem zaoszczędzonych dla Polski dewiz, ani też nie jest zapowiedzią dodatniego bilansu płatniczego, a więc bogacenia się Polski kosztem innego kraju.

Nieco dziwnym wydaje mi się, że autor uważa koszty rozrachunku za: „stratę dla życia gospodarczego Polski", a pracę instytucji rozrachunkowych za „pracę, która idzie na marne". O ile chodzi o różnicę pomiędzy opłatami, poniesionymi przez firmy prywatne, a kosztami utrzymania personelu instytucji rozrachunkowych, autor uważa ją za „przewłaszczenie". Przynajmniej to „przewłaszczenie" nie jest wielkie, gdyż w obu krajach instytucje rozrachunkowe nie są obliczone na zysk. Podobne poglądy przypominają mi nieco stanowisko fizjokratów, bojkotujących przemysł i handel na rzecz rolnictwa. Z równym skutkiem możnaby propagować powrót do natury, gdyż ostatecznie działalność każdej placówki handlowej lub przemysłowej jest oparta na „przewłaszczeniu", i to przypuszczalnie nierównie większym, niż to ma miejsce w odniesieniu do instytucji rozrachunkowych. W wypadku gdy „przewłaszczenie" nie ma miejsca, ogłasza się upadłość. Co się tyczy „pracy, która idzie na marne", z reszty artykułu każdy się domyśli, czy wyrażenie to jest słuszne.

Myślą przewodnią artykułu było pytanie: „Clearing czy kompensata". Autor jest zwolennikiem kompensaty, z czym zgadzam się w zupełności Ponieważ jednak autor jest rzecznikiem, o ile się nie mylę, firm importersko-eksporterskich, postaram się oświetlić sprawę z punktu widzenia firm nie łączących w sobie obu tych czynności. Zaznaczam, że w stosunkach polsko-szwajcarskich firmy jednocześnie importujące i eksportujące należą do rzadkości. Przyznajemy, że w obrocie wolno-dewizowym import ze Szwajcarii mógłby być bardzo duży przy ograniczonym eksporcie. Przy czystym clearingu obroty ze Szwajcarią kształtowałyby się na poziomie niższym, na poziomie eksportu; import musiałby być reglamentowany przy pomocy pozwoleń przywozu. Ponieważ eksport w roku 1935 wyniósł 13 milionów zł., a w 1936 r. 11 milionów, tyleż samo musiałby wynosić import. Rzecz prosta, że władze polskie przede wszystkim starałyby się o popieranie importu maszynowego, inwestycyjnego. W tych warunkach na import np. zegarków lub tkanin bawełnianych nie byłoby wogóle miejsca i firmy handlujące powyższymi artykułami musiałyby być zamknięte. Myślę, że jest dla nich raczej korzystniej płacić premię kompensacyjną. Co się tyczy tych 13 czy 11 milionów zł. importu, który mógłby mieć

miejsce nawet przy czystym clearingu, odbywa się on i teraz bez premii w ramach listy maszynowej. Myślę, że w 38 roku import maszynowy i eksport w ramach listy negatywnej osiągną sumę minimum 20 milionów złotych. Ponadto, dzięki kompensatom prywatnym, osiągnięto jeszcze nadbudówkę w postaci obrotu premiowego, która w roku 38 osiągnie wielkość conajmniej drugich 20 milionów. W ten sposób, dzięki obecnemu systemowi, zbliżamy się do sumy 89 milionów importowanych w 1928 roku, bez uszczerbku dla polskich zapasów dewiz, powiększając jednocześnie polski eksport w sposób wybitny. Z ogólno polskiego punktu widzenia trudno o system rozrachunku dający większą korzyść, a jednocześnie o system, niebędący sztywnym, nieprzystosowanym do życia schematem.

Mówiłem już powyżej, że dla firm importerskich, korzystających z obrotu premiowego, jest raczej korzystnym płacenie premii kompensacyjnych, niż ograniczenie swoich obrotów do takiego minimum, przy którym zyski ogólne byłyby napewno mniejsze niż obecnie. O tym, czym są kompensaty dla wielu firm eksporterskich, nie warto nawet mówić. Granice szwajcarskie np. dla jaj, jęczmienia i bydła bez premii kompensacyjnej byłyby zupełnie zamknięte.

Wprowadzenie clearingu ze stałą dopłatą na fundusz eksportowy nie byłoby szczęśliwym rozwiązaniem kwestii. Dopłaty takie przy eksporcie artykułów przemysłowych mogą mieć jeszcze pewne rację bytu ze względu na mniej więcej stałą kalkulację kosztów własnych. Przy eksporcie artykułów rolnych (jaja, bydło i zboże) wprowadzenie stałej dopłaty znacznie zmniejszyłoby polski eksport do Szwajcarii, bez względu na wysokość tego podatku. Postaram się wytłumaczyć to zjawisko jaśniej. Premie kompensacyjne od maja ubiegłego roku wahały się w granicach 15 — 22%. Przypuśćmy, że ustalimy stałą dopłatę na fundusz eksportowy w wysokości 20%. (Premia taka nie powinna być zbyt wysoka ze względu na możliwość zamrożenia należności eksporterów w Szwajcarii). Przy niskich cenach bydła, jaj lub jęczmienia na rynku polskim, eksporterzy polscy dokonywać będą znaczną ilość tranzakcji. W obecnych warunkach razem ze zwiększeniem się eksportu premia uległaby takiemu spadkowi, aby zysk eksportera był jeszcze sprawiedliwy. Przy stałej premii zysk eksportera byłby większy, co oczywiście nie byłoby szkodą dla życia gospodarczego, ale nie przyczyniłoby się do zwiększenia eksportu, a to z dwóch powodów.

Po pierwsze normalny zysk handlowy zmusza prawie w ten sam sposób do zawarcia tranzakcji co zysk więcej niż normalny, a po drugie chęć wykorzystania koniunktury przez eksporterów polskich doprowadziłaby do sezonowych zamrożeń pieniędzy w Szwajcarii, które mogłyby trwać do pół roku i któreby koniunkturę zabiły. Przy wysokich cenach zakupu w Polsce do tranzakcji eksportowych wogóleby nie dochodziło. Istotnie, psychologicznie trudno jest zmusić kogoś do eksportowania ze stratą, choćby nawet poprzedni zysk był więcej niż normalny i dawał możność pokrycia tej straty.

Przy systemie kompensat prywatnych w okresie dobrej koniunktury premie spadają, aż do chwili kiedy dla eksportera pozostaje normalny zysk i nie grozi zamrożenie pieniędzy. Oczywiście nie wywołuje to zmniejszenia obrotów, większego niż przy systemie stałych dopłat, i zamrożenia sezonowego. W okresie złej koniunktury, wobec wstrzymania się eksporterów od tranzakcji, premie rosną tak wysoko, że wreszcie tranzakcje te stają się możliwe. Inaczej mówiąc, po wprowadzeniu zamiast kompensat prywatnych clearingu ze stałymi dopłatami na fundusz eksportowy, eksport polski zmiejszyłby się o wszystkie tranzakcje dokonane w okresie złej koniunktury. Praktycznie oznaczałoby to, według mojej oceny, zmniejszenie eksportu o 40% obecnego eksportu premiowego.

Z powyższych rozważań wynika, że należy zgodzić się z autorem artykułu „Pół roku kompensat", że kompensaty prywatne są dla obrotów polsko-szwajcarskich trafną i korzystną organizacją systemu rozrachunku. Ze względów praktycznych jednak nie mogę się zgodzić co do poglądów na techniczne rozwiązanie tej kwestii. Autor jest zwolennikiem „bezpośrednich kontaktów" partnerów kompensacyjnych. Instytucje rozrachunkowe badają zawarte tranzakcje kompensacyjne w celu ich zatwierdzenia. Badanie to jednak przeprowadza się dla każdej strony tranzakcji z osobna t. j. osobno bada się, czy towar eksportowany z Polski może być dopuszczony do kompensaty na podstawie odnośnych przepisów, oraz czy należność wierzyciela szwajcarskiego w Polsce może być przedmiotem prywatnej tranzakcji kompensacyjnej. Nie może być natomiast zakwestjonowany nigdy sam dobór partnerów kompensacyjnych — dla instytucji rozrachunkowych jest on obojętny. Mimo to, rozrachunek ze względów technicznych musi nastąpić tylko między partnerami wymienionymi we wniosku kompensacyjnym, z pieniędzy wpłaconych tylko przez tych partnerów. Jeżeli jeden z tych partnerów okaże się firmą nieodpowiedzialną, wtedy obserwujemy opóźnienie przy rozwikłaniu tranzakcji, półroczne zamrożenie pieniędzy i t. d., jednym słowem wszystkie dolegliwości, do jakich doprowadza metoda bezpośrednich kontaktów. Bezpośredni kontakt jest według mnie właśnie balastem systemu prywatnych kompensat, rzeczą zbędną, choć trudną do uniknięcia. Dodajmy do tego całą konieczną masę korespondencji, połączoną z szeregiem kosztów niezwiązanych z istotą handlu; jeśli bowiem ktoś chce sprowadzić towar ze Szwajcarii lub wywieść towar do tego kraju, musi napisać listy (przy niektórych tranzakcjach np. przy eksporcie jęczmienia listy nie wystarczą, potrzebne są telefony i depesze) do wszystkich ewentualnych partnerów kompensacyjnych, jakich posiada w swojej ewidencji. Wywiązuje się korespondencja, pochłaniająca masę czasu, kosztów i nerwów. Wprowadzenie giełdy kompensacyjnej, jak to proponuje autor, nie rozwiązuje sprawy. Po zawarciu kontaktu kupna sprzedaży i wywiezieniu towaru, tylko firma bardzo bogata może czekać przez miesiąc czy sześć tygodni, aż do posiedzenia giełdy na zawarcie kompensaty — eksporterzy polscy przeważnie nie są mocni finansowo. W wypadku gdyby zebrania giełdy odbywały się częściej np. co trzy dni, mogłoby się zdarzyć, że na to zebranie przyjechałby eksporter oferujący do

rozrachunku 200.000 franków i importer zgłaszający zapotrzebowanie na 1000 franków, względnie odwrotnie. Zresztą na zebranie giełdy może chodzić kupiec zbożowy lub bankier, dla których zboże lub walory są przedmiotem handlu, a nie importer zegarków lub eksporter jaj, dla których taka czynność byłaby zajęciem bezproduktywnym, choć koniecznym.

W tych warunkach narzuca się potrzeba instytucji odpowiedzialnej, któraby zawieranie kompensat i czuwanie nad ich solidnym wykonaniem do pewnego stopnia zcentralizowała w swoich rękach. To właśnie zagadnienie stara się rozwiązać Zahan, odciążając firmy prywatne od nadmiaru pracy, niezwiązanej z istotą ich handlu.

Oczywiście nie można twierdzić, aby w systemie kompensat prywatnych wszystko osiągnęło ostateczny stopień doskonałości; tak nowa i tak skomplikowana forma rozrachunku nie może odrazu takiego stopnia osiągnąć. Dałoby się wprowadzić wiele inowacji zmierzających w kierunku uproszczenia systemu, zwiększenia tempa rozrachunku, wypłacania pieniędzy w Polsce niemal natychmiast po ich wpłaceniu do instytucji rozrachunkowych w Szwajcarii. Ze względu jednak na obszerność tematu i szczupłe ramy niniejszego szkicu muszę zatrzymać się na rozważaniach dotychczasowych. Poprzestanę na wykazaniu, że kompensaty prywatne są formą rozrachunku najmniej krępującą życie gospodarcze, wzmagającą obroty w handlu zagranicznym i najmniej niebezpieczną z punktu widzenia możliwości zamrożeń.

HENRYK TAUBENFELD.

Możliwości zbytu towarów polskich w Stanach Zjednoczonych Am. Półn.

P. Henryk Taubenfeld, naczelnik Wydziału Handlu Zagranicznego Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie, delegowany przez tę Izbę do Stanów Zjedn A. P. dla zbadania możliwości rozszerzenia naszego eksportu, podczas swego pobytu w Stanach Zjednoczonych zebrał do tego zagadnienia obfity materiał, który był przedmiotem interesującego referatu, wygłoszonego przez p. Taubenfelda na zebraniu dyskusyjnym w Zrzeszeniu Przedstawicieli Handlowych i Komisantów. Poniżej podajemy referat ten w streszczeniu.

Rynek Stanów Zjednoczonych jest niezwykle chłonny; dość powiedzieć, że wartość produkcji w r. 1929 wyrażała się sumą 70 miliardów dol., a w r. 1935 — 45 miliard. dol.; obroty handlu hurtowego wynosiły w r. 1935 — 43 miliardy dol., z czego na Nowy York przypadało 11 miliardów dol., a obroty handlu detalicznego 23 miliardy dol., (obrót nowojorski — 5 miliardów dol.). Jak z powyższego wynika, udział Nowego Yorku w obrotach handlowych Stanów Zjednoczonych jest niezwykle poważny, wynosi bowiem ¼ obrotów hurtowych i około ⅐ obrotów detalicznych. Dochód społeczny Stanów Zjednoczonych A. P. w r. 1929 wynosił 80 milrd. dol., w r. 1935 — 55 milrd. dol., w r. 1936 — 64 milrd. dol. Dochody z podatków na dzień 1 czerwca 1937 r. wynosiły 4 i ½ milrd. dol., z czego 20% przypada na Nowy York.

Pomimo tych imponujących cyfr, znamionujących bogactwo i potęgę Stanów Zjednocz., należy stwierdzić, że obecnie Stany Zjednoczone przechodzą okres depresji, silniejszej niż w jakimkolwiek innym kraju. W przeciągu roku produkcja Stanów Zjednoczonych spadła z wskaźnika 110 na 75; wskaźnik cen obniżył się z 115 na 95; indeks kursu akcji—z 100 na 65; ogólny wskaźnik działalności gospodarczej spadł z 112 na 88. W chwili obecnej depresja amerykańska wyraża się również liczbą 11 milionów bezrobotnych, z czego 1½ milj. przypada na Nowy York.

Dlatego też przy rozważaniu możliwości eksportowych należy liczyć się z obecną recesją amerykańską; niemniej jednak, olbrzymi rynek amerykański przedstawia poważne pole dla ekspansji eksportowej.

Import do Stanów Zjednoczonych pokrywa około 5% konsumcji, co w warunkach amerykańskich stanowi bardzo wiele. Gros przywozu stanowią surowce: jak kauczuk, jedwab surowy, oleje, skóry i t. d., niemniej jednak w ogólnym wolumenie importu, którego wartość przeciętnie wynosi 2 i ½ milrd. dol. rocznie, znajduje się cały szereg artykułów gotowych i półfabrykatów, między którymi przykładowo wymienić można: wyroby bawełniane, wełniane, artystyczne, konserwy mięsne, rybne i owocowe, len i konopie, mąki i t. d.

W obrotach polsko-amerykańskich istnieje na korzyść Stanów Zjednoczonych saldo dodatnie; w przeciągu 20 lat saldo to wyniosło 500 milionów dol. W ostatnich jednak latach nastąpiło znaczne zmniejszenie ujemnego salda dla Polski; w r. 1937 wyniosło ono 50 milj. zł. Na zmniejszenie to, oprócz ograniczenia przywozu ze Stanów Zjednoczonych, wpłynął bardzo wysiłek eksportowy Polski, dzięki czemu stosunek wymienny amerykańsko-polski, który niedawno przedstawiał się jak 14:1, obecnie wyraża się jak 3:2.

Wysiłek eksportowy Polski na rynku amerykańskim skierowany był na wprowadzenie nowych artykułów. Takim nowym artykułem są przede wszystkim szynki, które stanowią obecnie połowę naszego wywozu do Stanów Zjednocz. Z innych artykułów wywozimy na rynek Stanów Zjednoczonych konserwy, żyto, słód, tarcicę, pierze, puch, koszyki.

Eksporterowi europejskiemu jest bardzo trudno konkurować na rynku amerykańskim ze względu na niski poziom cen wyrobów krajowych, możliwy dzięki olbrzymiej, masowej produkcji; do tego dodać należy wyższy poziom cen w złocie w Polsce, aniżeli w Stanach Zjednoczonych. Z tych względów na rynek amerykański można wprowadzać przede wszystkim takie towary, których Stany Zjednoczone same nie produkują, albo też towa-

ry w lepszym gatunku, niż amerykańskie, względnie takie, w których jest duży odsetek taniej robocizny, jak np. wyroby tekstylne.

Tak np. szynki polskie mogły znaleźć zbyt na rynku amerykańskim dlatego, że wyroby amerykańskie mają inny smak, spowodowany odmiennym karmieniem świń (kukurydza).

Zaznaczyć należy, że wywozowi szynek groziła niedawno projektowana opłata akcyzowa w wysokości 6 cent. od funta; zarządzenie takie nie będzie jednak wprowadzone, albowiem na skutek opozycji sfer rządowych odnośny projekt przepadł w komisji finansowej Senatu.

W grupie artykułów mięsnych istnieje możliwość powiększenia wywozu drobiu w puszkach ze względu na olbrzymie rozpowszechnienie konserw wszelkiego rodzaju w społeczeństwie amerykańskim, co wynika z tamtejszego trybu prowadzenia gospodarstwa domowego.

Jeżeli chodzi o samą organizację eksportu polskiego, to trzeba stwierdzić, że niestety nie rozporządza on tak wspaniałym aparatem, jak handel niemiecki, japoński czy włoski; liczba przemysłowców i kupców polskich, którzy nawiązali osobisty kontakt z rynkiem tamtejszym jest wyjątkowo nieznaczna. W braku zorganizowanego aparatu handlowego eksporter polski stara się ubezpieczyć na wszystkie strony i daje towar do sprzedaży kilku agentom jednocześnie, co osłabia pozycję polskiego wywozu. Z drugiej strony niema dla eksportu polskiego na terenie Stanów Zjedn. jednorodnego aparatu odbiorczego, gdyż towar jest sprzedawany zarówno hurtownikowi, jak półhurtownikowi oraz detaliście, w wyniku czego cena ofiarowanych towarów spada do ceny najniższej. Niezbędne jest zatym wprowadzenie jednorodności aparatu odbiorczego, co pozwoli na ustalenie ceny na możliwie jaknajkorzystniejszym poziomie. Przesłanką tego jest stworzenie wspólnych organizacji sprzedaży.

Niezmiernie ważnym jest zagadnienie standaryzacji towaru, jest to bowiem warunek wprowadzania artykułu na rynek amerykański. Standaryzacja eksportu nie powinna jednak odbywać się w drodze administracyjno-biurokratycznej. Standaryzacja może być przecież przeprowadzana przez organizacje branżowe, względnie przez duże domy handlowe, co zapewniłoby jej większą elastyczność i przystosowanie się do wymagań odbiorców.

Polityka ekspansji eksportowej do Stanów Zjednocz. powinna iść przede wszystkim po linii forsowania wywozu tych artykułów, które Stany Zjednoczone nie wyrabiają lub też towarów w innych gatunkach niż produkowane w Stanach. Jest to wskazane z tego względu, że z chwilą, gdy eksport zagraża niższą ceną produkcji amerykańskiej, wtedy występuje bardzo silna opozycja ze strony zainteresowanych sfer, która przejawia się w sposób iście amerykański i drogą propagandy wywołuje w społeczeństwie amerykańskim niechęć do danego artykułu. W każdym razie rynek amerykański jest tak ciekawy i przedstawia tak olbrzymie możliwości, że nie powinny ustawać próby penetracji eksportowej, które jednak powinny być poprzedzone gruntownymi badaniami zainteresowanych sfer celem uniknięcia zawodów i rozczarowań.

M. E.

Rola polityczna kredytów zagranicznych

W historii politycznej ostatniego dwudziestolecia wyróżnić można dwa odrębne okresy. W okresie pierwszym, który trwał mniej więcej do roku 1931/32 dominowały na kontynencie wpływy francusko-angielskie. W okresie drugim natomiast wpływy polityczne francuskie i angielskie zaczęły słabnąć gwałtownie na korzyść Niemiec lub Włoch.

Przyczyny tak zasadniczej zmiany były oczywiście niezmiernie różnorodne. Wielkie znaczenie miały ogromne błędy popełnione przez państwa zachodnie, ujawnienie słabości Ligi Narodów, wzrost dynamizmu niemieckiego po dojściu do władzy Hitlera i inne czynniki natury politycznej. Obok nich jednak nieposlednia rola w tej przemianie przypadła czynnikom zupełnie odmiennego charakteru — czynnokom gospodarczo-finansowym. Świadczy o tym chociażby przedziwna zbieżność pewnych zjawisk natury finansowej z omawianym procesem przemian politycznych, zbieżność tak charakterystyczna, że trudno ją uważać za przypadkową. Czyżby bowiem tylko przypadkiem miał być fakt, że okres kokietowania państw zachodnich przez Niemcy zbiegł się dokładnie z okresem intensywnych lokat kapitałów zagranicznych w Rzeszy, a skończył się raptownie wówczas, gdy sytuacja gospodarcza przekreśliła na dłuższy czas perspektywę dalszych kredytów? Czyżby przypadkiem miała być zastanawiająca równoległość upadku wpływów francuskich i zwiększenia się trudności finansowych Francji? Czyżby takim samym przypadkiem był fakt, że w orbicie wpływów W. Brytanii pozostały z pośród państw europejskich przede wszystkim kraje t. zw. bloku sterlingowego, korzystające ze specjalnych przywilejów na rynku londyńskim? Czyżby wreszcie jedynie na karb zbiegu okoliczności należało położyć fakt, że przełomowe lata, od których rozpoczął się upadek wpływów państw zachodnich, przypadają na okres, kiedy państwa te niemal definitywnie zaprzestały udzielania pożyczek zagranicznych?

Czytelnicy zgodzą się niewątpliwie z nami, że są to wszystko pytania retoryczne. Istnienie tych zbieżności nie jest bowiem napewno dziełem trafu, ale wskazuje na doniosły wpływ momentów finansowych — a przede wszystkim kwestii kredytów zagranicznych — na zmienne kształtowanie się sytuacji politycznej po wojnie światowej.

*

Perspektywa korzyści gospodarczych jest doniosłym atutem nieraz wyznaczającym linię polity-

ki państwa, które te korzyści pragnie osiągnąć, szczególnie jeżeli jest to państwo ubogie, a od tej pomocy zależy jego dalszy rozwój gospodarczy i poprawa bytu jego mieszkańców. Ten czynnik działał do niedawna niemal wyłącznie na rzecz bogatych państw zachodnich, które wykorzystywały swe możliwości finansowe jako narzędzie nacisku politycznego. Wpływy polityczne W. Brytanii i Francji w Europie stworzył w niewielkim tylko stopniu oręż, a w znacznie większym — zgodna współpraca polityków i finansistów. W dziele tym istotną rolę odegrało dysponowanie nadwyżkami kapitałowymi, które umieszczano zagranicą, kierując się w doborze lokat nietylko korzyściami czysto gospodarczymi, ale i również politycznymi. Tą drogą W. Brytania zacieśniała węzły łączące poszczególne części Imperium i zapewniała sobie dominującą pozycję w krajach dostarczających surowce i żywność. Tą drogą Francja, zatroskana brakiem przyrostu ludności i zagrożonym wskutek tego bezpieczeństwem, przysparzyła sobie na wypadek wojny obrońców i sojuszników. W ten sposób starano się kaptować niedawnych wrogów, pogłębiać współpracę z przyjaciółmi i wogóle oddziaływać na sytuację europejską.

Ten stan rzeczy trwał do roku 1931, przynosząc — jakeśmy to już wspominali — względne sukcesy państwom zachodnim. Trudności gospodarcze, w jakich po roku 1931 znalazły się kraje wierzycielskie narówni z dłużniczymi, oraz niespodziewana naogół decyzja Niemiec zawieszenia obsługi długów — zadały kredytom zagranicznym decydujący cios. Toteż na przestrzeni 7 lat, które nas dzielą od tego momentu, udzielanie pożyczek zagranicznych było wyjątkiem ,podobnie jak w okresie poprzednim stanowiło regułę.

We Francji wzrastały przez ten czas trudności finansowe wewnątrz kraju, stałe deficyty budżetowe pokrywane pożyczkami wewnętrznymi, ogałacały rynek, a kapitaliści — nauczeni smutnym doświadczeniem — stronili nietylko od lokat w krajach środkowej i wschodniej Europy, ale często sami szukali „pewności" w Anglii, a nawet za Atlantykiem. W tych warunkach, nie można się dziwić, że, mimo braku zakazów ustawowych, działalność kredytodawcza ograniczyła się do niezbędnych właśnie ze względów politycznych dwóch pożyczek rządowych na dozbrojenie finansowo wyczerpanych sprzymierzeńców.

W Anglii reakcja poszła jeszcze dalej, objawiając się nietylko faktycznym ale i prawnym ograniczeniem udzielania pożyczek zagranicznych. W czerwcu 1932, w związku z konwersją pożyczki wojennej (War Loan), minister skarbu zakazał jakichkolwiek emisyj poza krajowymi. Późniejsze rozluźnienie tego embarga tylko w niewielkim stopniu dotyczyło kredytów dla państw europejskich, z pod jego działania wyjęto bowiem jedynie pożyczki dominiów (styczeń 1933), a następnie pożyczki dla banków centralnych państw bloku sterlingowego oraz takie pożyczki, które miały być w całości wydane w W. Brytanii na zakup wytworów angielskiego przemysłu.

Wydaje się, że ten niemal zupełny zanik działalności kredytodawczej państw zachodnich w znacznej mierze przyczynił się do zmniejszenia ich roli politycznej na kontynencie europejskim, wytrącił bowiem im z ręki ten bardzo ważny atut, którym nie dysponował żaden z konkurentów. Odegrało to tym większą rolę, że przypadło na okres silnej depresji gospodarczej, kiedy uzyskanie pomocy ekonomicznej było dla wielu mniejszych i uboższych krajów kwestią życia. Tymczasem skoro ta pomoc ograniczyła się do ułatwień w dziedzinie eksportu towarowego, Anglia i Francja napotykały tu poważnych konkurentów, którzy z uwagi na własne trudności finansowe nie mogli wchodzić w rachubę jako kredytodawcy. Samo bowiem położenie geograficzne i struktura gospodarcza sprawiają, że naprzykład Niemcy muszą odgrywać większą rolę od Francji czy Anglii jako importer towarów węgierskich, rumuńskich, bułgarskich, jugosłowiańskich, czy tureckich, i tym samym — w braku przeciwdziałania w innych dziedzinach życia gospodarczego — uzyskują możliwości nacisku politycznego, niedostępne dla krajów zachodnich.

Tę sytuację zaczyna się coraz lepiej rozumieć we Francji i w Anglii. Niestety we Francji jest to tylko zrozumienie raczej platoniczne, gdyż od dłuższego czasu Francja jest raczej kandydatką na kredytobiorcę niż na kredytodawcę. Natomiast w W. Brytanii zaszły w ciągu ostatniego półtora roku pewne przemiany, wskazujące na to, że okres zdecydowanej wrogości w stosunku do lokat pozaimperialnych już minął i że — być może — W. Brytania pojawi się w niedługim czasie z powrotem na rynku jako rozdawca kredytów zagranicznych.

*

Już w kwietniu roku 1936 powstał w W. Brytanii tak zwany Komitet Doradczy dla spraw pożyczek zagranicznych przy ministerstwie skarbu, pod przewodnictwem Lorda Kennetta. Powołując go do życia, ówczesny kanclerz skarbu a obecny premier, Neville Chamberlain podkreślił, że kredyty zagraniczne we wszelkich postaciach winny być udzielane bardzo ostrożnie, gdyż „kapitał potrzebny na rozwój Zjednoczonego Królestwa nie może być naruszony przez udzielanie pożyczek zagranicę". Komitet bardzo gorliwie zastosował się do tej sugestii, toteż trudno byłoby dopatrzeć się różnic między nową sytuacją a okresem poprzednim. Było to zrozumiałe ze względu na panujące powszechnie przekonanie, że embargo na pożyczki zagraniczne wpłynęło bardzo korzystnie na sytuację w kraju. Przekonaniu temu dał ostatnio wyraz m. in. B. S. Stewart („Great Britain Foreign Loan Policy" w „Economica" z lutego r. b.) stwierdzając, że polityka nieudzielania pożyczek zagranicznych zwiększyła zasób kapitałów na potrzeby kraju, umożliwiła utrzymanie znacznej płynności na rynku kapitałowym i pozwoliła na sfinansowanie bez trudności ogromnych zbrojeń, dostarczyła środków na odbudowę t. zw. „distressed areas" i wogóle przyczyniła się do zwiększenia rozmiarów poprawy. Tymniemniej posiadała ona jedną ciemną stronę, a mianowicie niekorzystny wpływ na stosunki polityczne z zagranicą. Używając słów Stewarta, „wskutek tej polityki zmniejszyły się ogromnie możliwości prowadzenia przy pomocy kredytów zagranicznych gry dyplomatycznej".

Napozór wyglądałoby więc, że korzyści dotychczasowej polityki na tym odcinku znacznie przewyższają jej złe strony i że wobec takiego nastawienia opinii angielskiej nie należy się tu spodziewać jakichkolwiek zmian. Tymczasem zmiany te zachodzą i to dosyć szybko. Ten sam Neville Chamberlain, zwracając się w końcu roku ubiegłego do Komitetu Doradczego, podkreślił już jako motyw istotny w opiniowaniu ewentualnych pożyczek nietylko doraźne interesy gospodarcze W. Brytanii, ale „wszelkie finansowe i poza-finansowe stosunki między W. Brytanią a krajem reflektującym na pożyczkę". Ostatnio zaś 1 lutego r. b. nastąpiło dalsze rozluźnienie ograniczeń kredytów zagranicznych w postaci generalnego zezwolenia, udzielonego mieszkańcom W. Brytanii do zakładania przedsiębiorstw zagranicą i nabywania tam wszelkich dóbr majątkowych. Ponad to — jak twierdzą — Komitet doradczy ma przychylniej rozpatrywać podania przedsiębiorstw zagranicznych o pożyczki wzgl. emisje na rynku londyńskim. Nie dotyczy to jeszcze pożyczek dla rządów ani samorządów zagranicznych, ale jest już jednak poważnym krokiem naprzód.

Ta ewolucja dowodzi wyraźnie, że wobec obecnej sytuacji międzynarodowej motyw polityczny, przemawiający za udzielaniem pożyczek zagranicznych zaczyna przeważać nad wszystkimi korzyściami, jakie przynosiła polityka przeciwna. Angielskiej dyplomacji dał się w ostatnich latach bardzo odczuć brak współpracy finansistów i niewątpliwie pragnęła by ją z powrotem odzyskać. Wznowienie działalności kredytodawczej wydaje się bowiem w chwili obecnej jedyną efektywną kontrakcją natury gospodarczej przeciwko rosnącej ekspansji Niemiec, kontrakcją, która mogłaby wzmocnić naturalnych sojuszników Anglii a osłabić jej ewentualnych wrogów. Perspektywa pożyczki angielskiej najprawdopodobniej odciągnęła by od Niemiec wiele krajów, które coraz bardziej wchodzą w orbitę ich wpływów politycznych a odczuwają wielką potrzebę zastrzyku kapitałowego.

Chociaż więc trudno przewidzieć, kto pierwszy skorzysta z udostępnionego ostatnimi posunięciami kredytu na rynku londyńskim — Francja, Włochy, czy może jakieś inne państwo — jedno nie ulega wątpliwości, że o udzieleniu tych pożyczek zadecydują nie względy gospodarcze lecz czysto polityczne.

Dr. STEFAN BUCZKOWSKI.

Przedsiębiorstwo jako przedmiot zastawu

Z uwagi na doniosłość poruszonego przez autora tematu traktujemy artykuł niniejszy jako dyskusyjny i prosimy czytelników o nadsyłanie swych uwag. (Red.).

W ogłoszonym drukiem projekcie prawa rzeczowego, który to projekt został w lecie ub. r. uchwalony w pierwszym czytaniu przez podkomisję prawa rzeczowego Komisji Kodyfikacyjnej, znajduje się instytucja zupełnie nowa, nieznana żadnemu z obowiązujących obecnie trzech systemów prawa rzeczowego, a mianowicie zastaw na przedsiębiorstwie (Dział IV, rozdział III art. 306 — 318). Ponieważ przepisy dotyczące zastawu i hipoteki mają dla praktyki handlowej znaczenie zasadnicze, a nowy typ zastawu, projektowany w prawie rzeczowym, może się stać ważnym instrumentem zabezpieczenia kredytu przemysłowego, którego problemy w tej chwili wybijają się na czoło zagadnień gospodarczych, jest rzeczą ze wszechmiar pożądaną, aby świat handlowy zapoznał się z omawianym projektem i sprecyzował swoje stanowisko w okresie, kiedy wszelkie uwagi i opinie mogą być jeszcze wzięte pod uwagę przez Komisję Kodyfikacyjną.

Przed omówieniem samej konstrukcji zastawu na przedsiębiorstwie, należy podkreślić, że konstrukcja ta łączy się ściśle z ogólną tendencją naszego ustawodawstwa w kierunku traktowania przedsiębiorstwa jako samodzielnego przedmiotu stosunków prawnych. Przypominamy tu, że nowy polski Kodeks Handlowy uznaje przedsiębiorstwo za pewną całość zorganizowaną, która może być zbyta, wydzierżawiona i oddana w użytkowanie. Zbycie przedsiębiorstwa jako całości jednym aktem prawnym było już uregulowane w niektórych kodeksach handlowych poprzednio obowiązujących; natomiast nowość stanowi wprowadzenie przez polski K. H. instytucyj dzierżawy przedsiębiorstwa i ustanowienia na nim prawa użytkowania.

Przepisy projektu prawa rzeczowego rozwijają tę tendencję.

Zastaw na przedsiębiorstwie należy do tego typu zastawu, który projekt określa mianem „zastaw na dobrach, nie będących rzeczami". Należy tu także zastaw na wierzytelnościach i na papierach wartościowych.

Przechodząc obecnie do omówienia tych przepisów, należy stwierdzić, że projektodawca polski wzorował się na francuskiej ustawie „loi relative à la vente et au nautissement des fonds de commerce" z 1909 roku. We Francji została wydana specjalna ustawa, regulująca sprzedaż i zastaw przedsiębiorstwa; w Polsce, zbycie zostało unormowane w Kodeksie Handlowym, natomiast zastaw ma wejść do prawa rzeczowego. Nasuwa się tu uwaga, czy ten rozdział jest wskazany z punktu widzenia systematyki prawnej. Wydaje nam się, że instytucja zastawu na przedsiębiorstwie powinna być raczej instytucją rzeczowego prawa handlowego i unormowana w kodeksie handlowym. Jeżeli znajdzie się ona w prawie rzeczowym, to chyba dla tego, że nowelizacja i uzupełnienie kodeksu handlowego jest z wielu względów niepożądane. Najwłaściwszym wydaje się nam wydanie tych przepisów w odrębnej zupełnie ustawie na wzór np. ustawy o zastawie rejestrowym, gdyż ułatwi to późniejszą nowelizację, z której koniecznością liczyć się trzeba z uwagi na zupełną nowość samej instytucji.

We Francji zastaw na przedsiębiorstwie powstał najpierw w drodze zwyczaju, ułatwionego stanowiskiem judykatury, która od dawna stanęła na stanowisku dopuszczalności zastawu wszelkich ruchomości niezmysłowych. Ten zwyczaj został usankcjonowany ustawą z r. 1898, derogowaną w całości w r. 1909 przez nową ustawę. Różnica między pierwszą a drugą ustawą polega na odmiennym potraktowaniu zagadnienia towaru, znajdującego się w przedsiębiorstwie. Ustawa z 1898 r. włączała towary do zastawu. Potrzeby obrotu gospodarczego wykazały jednak szybko szkodliwość tego stanowiska i potrzebę udostępnienia towaru dla wszystkich wierzycieli przedsiębiorcy; toteż, wbrew ustawie, francuskie sądy handlowe zaczęły wyłączać z pod zastawu towar przedsiębiorstwa, aż w r. 1909 nowa ustawa uwzględniła całkowicie to stanowisko sądów i potrzeby obrotu.

Należy też nadmienić, że we Francji ustawa o zbycie i zastawie przedsiębiorstwa była wyrazem postulatów t. zw. stanu średniego; zwłaszcza do instytucji zastawu przywiązywano dużą wagę w nadziei, że przyczyni się ona do rozwoju kredytu dla drobnych i średnich przedsiębiorstw. Jednak praktyka nie dała takich wyników, jakich się spodziewano. Instytucji tej zaszkodziła przede wszystkim plaga fikcyjnych zastawów, w wyniku czego zastaw na przedsiębiorstwie nie wybił się na czoło zabezpieczeń kredytowych, a stał się w praktyce tylko pomocniczym środkiem zabezpieczenia, *obok* innych, a nie wyłącznie i ponad innymi.

W polskim projekcie zakres przedmiotów objętych zastawem został ujęty inaczej, niż w ustawie francuskiej. Art. 310 wylicza przedmioty wzgl. dobra niematerialne, jakie zastaw obejmuje z mocy samego prawa; ten zakres zastawu jest znacznie szerszy niż w ustawie francuskiej, która wpierw wylicza, jakie przedmioty wzgl. wartości mogą być objęte zastawem, następnie zaś postanawia, że jeśli akt ustanowienia zastawu nie wylicza dokładnie, jakie przedmioty mają być objęte danym zastawem, to zastaw obejmuje tylko nazwę i firmę przedsiębiorstwa, prawa wynikające z najmu, klientelę i renomę (achalandage) (art. 9); to znaczy, że ruchomości, prawa patentowe, prawa na wzorach użytkowych i zdobniczych oraz prawa autorskie nie są objęte automatycznie zastawem, lecz muszą być w akcie ustanowienia zastawu wyraźnie wymienione.

Wydaje się, że projekt polski jest bardziej korzystny dla wierzycieli zastawniczych, gdyż obejmując zastawem większą ilość elementów przedsiębiorstwa, nadaje samej instytucji zastawu większy ciężar gatunkowy i tym samym większą atrakcyjność, a z drugiej strony odejmuje wierzycielowi trud wyszukiwania i ustalania w umowie dokładnego spisu przedmiotów, które pragnie objąć zastawem. Natomiast, zgodnie z ustawą francuską, projekt polski wyłącza z pod zastawu nieruchomości, towary i wierzytelności przedsiębiorstwa; pierwsze z uwagi na wierzycieli hipotecznych, inne zaś z uwagi na wierzycieli „osobistych" przedsiębiorstwa, a zwłaszcza dostawców.

Projekt wyłącza z zastawu nieruchomości i te ruchomości, wchodzące w skład przedsiębiorstwa, które stanowią przynależność nieruchomości. Jest to stanowisko słuszne, jeśli zważymy, że wierzyciel, chcąc zabezpieczyć się na całości przedsiębiorstwa, zawsze może nieruchomość i jej przynależności objąć zebezpieczeniem hipotecznym; jednak w praktyce mogą powstawać na tym tle trudności, gdyż charakter przynależności nie zawsze daje się łatwo ustalić; między wierzycielem hipotecznym a wierzycielem zastawniczym przedsiębiorstwa mogą zachodzić kontrowersje co do tego, czy dane ruchomości są przynależnością nieruchomości, czy tylko częścią składową przedsiębiorstwa. Dlatego wydaje nam się, że *skoro projekt przewiduje w art. 8 możność odjęcia maszynom charakteru części składowych nieruchomości przez wpisanie do ksiąg gruntowych wzmianki, że wchodzą one w skład przedsiębiorstwa, to a fortiori taki sam przepis należałoby skonstruować w odniesieniu do ruchomości, będących przynależnościami nieruchomości i równocześnie częściami składowymi przedsiębiorstwa.*

Projekt, podobnie zresztą jak Kodeks Handlowy, nie używa terminów „klienta" i „renoma" (l'achalandage), którymi posługuje się ustawodawca francuski. Nie należy z tego wnioskować, że te elementy nie wchodzą w skład przedsiębiorstwa i że nie są automatycznie łącznie z przedsiębiorstwem pozbywane lub zastawiane. Klientela i renoma są wartościami ściśle związanymi z tymi elementami, które nasz K. H. określa zdaniem: „firma, znaki towarowe i inne oznaczenia, indywidualizujące przedsiębiorstwo" (art. 40), a art. 310 p. 1) projektu zdaniem: „oznaczenia, wyróżniające przedsiębiorstwo". Zgodnie bowiem z poglądami nauki, klientela i renoma nie stanowią wartości samych w sobie, lecz są emanacją oznaczeń przedsiębiorstwa i oznaczeniom tym nadają dopiero właściwy sens i wartość. Należy podkreślić, że klientela i renoma stanowią najbardziej istotny składnik zastawu z punktu widzenia wierzycielskiego. Tych wartości niematerialnych, decydujących o powodzeniu przedsiębiorstwa i jego rentowności, kupiec nie może dowolnie pozbywać, ani ukryć; są one zawsze widoczne i unieruchomione. Z pośród innych składników przedsiębiorstwa mogą się z nimi równać tylko patenty, nabyte prawa autorskie i tajemnice techniczne. *W tym się wyraża sens zastawu na przedsiębiorstwie: ma on przede wszystkim zabezpieczać wierzytelność na dobrach niematerialnych przedsiębiorstwach*, gdyż dobra materialne, jak maszyny i urządzenia mogą być przedmiotem zwykłego zastawu.

Z innych przepisów może budzić zastrzeżenia przepis art. 314. Treść tego artykułu różni się od analogicznego przepisu ustawy francuskiej. Według tej ostatniej (art. 13 al. 4 i 5) wierzyciele osobiści mają prawo wypowiedzenia wierzytelności, o ile wierzytelności powstały w związku z prowadzeniem przedisębiorstwa przez dłużnika, i mogą dochodzić swoich pretensyj przez trybunałem handlowym w drodze skróconego postępowania. Natomiast projekt polski nie daje tego prawa wierzycielom osobistym, a postanawia tylko, że zastaw nie ma skutku względem tych wierzycieli, których wierzytelności powstały przed ustanowieniem zastawu.

Nasuwa się tu przede wszystkim uwaga, że wyrażenie „wierzyciele osobiści przedsiębiorcy" mo-

że być interpretowane zbyt szeroko, to znaczy niewłaściwie. Pierwszeństwo powinno służyć nie wierzycielom przedsiębiorcy, lecz wierzycielom przedsiębiorstwa, jeśli się tak można wyrazić; to znaczy, naszym zdaniem, że należy odróżnić długi osobiste przedsiębiorcy, nie mające żadnego związku z prowadzonym przedsiębiorstwem, i długi zaciągnięte na prowadzenie przedsiębiorstwa, na potrzeby przedsiębiorstwa. Tylko te drugie powinny korzystać z pierwszeństwa i słusznie ustawodawca francuski ogranicza prawo wypowiedzenia tylko do wierzytelności „antérieures ayant pour cause l'exploatation d'un fonds".

Należy się z kolei zastanowić, co jest bardziej wskazane: czy projektowane pierwszeństwo wierzycieli osobistych, czy też prawo wypowiedzenia. Dla wierzyciela zastawniczego lepsze jest bez wątpienia to drugie rozwiązanie, gdyż już przed ustanowieniem zastawu wyjaśnia się całkowicie jego pozycja i wartość realizacyjna zabezpieczenia; wierzyciele osobiści są spłaceni, albo też spadają na dalsze miejsca, ustępując wierzycielowi zastawniczemu. W pierwszym wypadku, wierzyciel zastawniczy nigdy nie może być całkowicie pewnym; skazany jest na żmudne poszukiwanie, ile i jakie długi ma przedsiębiorca, skazany jest na uczciwość przedsiębiorcy i dokładność prowadzonych przez niego ksiąg handlowych. Natomiast w interesie przedsiębiorcy leżałoby niewątpliwie utrzymanie status quo w odniesieniu do wierzytelności osobistych; szczególnie w naszych warunkach wypowiedzenie wierzytelności osobistych wskutek ustanowienia zastawu na przedsiębiorstwie mogłoby stać się dla przedsiębiorcy kłopotliwe ze względu na trudności kredytowe.

Mając rozstrzygnąć ten dylemat, należałoby naszym zdaniem zważyć, co następuje:

1) Nie ulega wątpliwości, że ustanowienie zastawu na przedsiębiorstwie naraża na szwank interesy niezabezpieczonych wierzycieli przedsiębiorstwa. Sytuacja jest tu nieco odmienna niż w przypadku, gdy np. jakaś osoba prywatna obciąża hipoteką swoją nieruchomość; jej wierzyciele osobiści bowiem powinni liczyć się z taką ewentualnością i z góry przedsięwziąć wszelkie kroki, jakie uważają za stosowne dla zabezpieczenia spłaty swych pretensyi. Natomiast przedsiębiorstwo jest zespołem wartości, ulegających ciągłym fluktuacjom; technika prowadzenia przedsiębiorstwa jest tego rodzaju, że jego długi i wierzytelności powstają i znikają w niezmiernie szybkim tempie. Pewne tranzakcje kredytowe nie dadzą się z góry przewidzieć i wierzyciel — najczęściej drugi przedsiębiorca — udziela kredytu bez zabezpieczenia realnego, bo na to poprostu nie ma czasu, ale na podstawie zaufania, jakie żywi do osoby przedsiębiorcy, i na podstawie oceny wartości przedsiębiorstwa. Z tego względu ustawodawca powinien w jakiś sposób zabezpieczyć interesy tych wierzycieli osobistych na wypadek oddania przedsiębiorstwa w zastaw.

2) Wchodzić w grę mogą i powinny tu tylko interesy wierzycieli przedsiębiorstwa, a nie w ogóle wierzycieli osobistych przedsiębiorcy. Wyrażając się terminologią Kodeksu Handlowego, *przedmiotem ochrony ustawowej powinny być tylko zobowiązania przedsiębiorcy, powstałe przy prowadzeniu przedsiębiorstwa i to te, które nie są należycie zabezpieczone.*

3) W kwestii, czy wymagalność wierzytelności, czy tylko zawarowanie im pierwszeństwa, należy wypowiedzieć się za tą pierwszą ewentualnością. Sądzimy bowiem, że leży to w interesie rozwoju kredytu, opartego na zastawie przedsiębiorstwa. Może to być wprawdzie niewygodne dla dłużnika, nie mniej jednak względom przemawiającym za pierwszą ewentualnością, należy przyznać większą wagę, niż argumentom za drugą. Nie ulega wątpliwości, że nadanie wierzytelnościom osobistym, powstałym przed ustanowieniem zastawu, pierwszeństwa, będzie w praktyce czynnikiem defaworyzującym zastaw na przedsiębiorstwie. Zastaw taki zawsze i dla każdego przedsiębiorstwa będzie zdarzeniem o wielkiej doniosłości i choćby z tego względu należy stać na stanowisku, że w momencie jego ustanowienia wszystkie poprzednie długi przedsiębiorstwa powinny być zlikwidowane wzgl. skonsolidowane. Jeżeli to stanowisko nie znajdzie wyrazu w ustawie, to samo życie je będzie realizować; kto bowiem zechce udzielić kredytu pod zastaw przedsiębiorstwa, ten będzie z reguły żądać od przedsiębiorcy uregulowania poprzednich zobowiązań osobistych i ew. ustępstwa pierwszeństwa. Wierzyciele osobiści, mający zawarowane pierwszeństwo, nie będą skłonni iść na rękę przedsiębiorcy; w takim wypadku powstaną trudności — i w konsekwencji zastaw na przedsiębiorstwie może nie odgrywać w życiu gospodarczym takiej roli, jaką powinien.

Mając na uwadze powyższe momenty proponuję następującą redakcję artykułu 314.

„§ 1. Zobowiązania przedsiębiorcy powstałe przy prowadzeniu przedsiębiorstwa stają się wymagalne z chwilą ustanowienia zastawu, o ile nie są lub nie zostaną należycie zabezpieczone.

§ 2. Przepis powyższy odnosi się również do zobowiązań powstałych po ustanowieniu zastawu lecz przed ogłoszeniem w Monitorze Polskim o wpisie zastawu do rejestru handlowego, jeżeli przedsiębiorca nie udowodni, że istnienie zastawu było wierzycielowi wiadome".

Należy w końcu zaznaczyć, że prawa i obowiązki przedsiębiorcy - dłużnika zostały zbyt ogólnie określone w art. 313. Przede wszystkim uderza *brak sankcyj* na wypadek zbycia przedsiębiorstwa lub jego części bez zgody wierzyciela zastawnego, względnie na wypadek *przeniesienia (translokacji) przedsiębiorstwa*, które to sankcje w postaci natychmiastowej wymagalności długu są dokładnie określone w ustawie francuskiej (art. 13).

L. P.

Niekonsekwencja sfer gospodarczych

(Na marginesie projektu ustawy o zakazie dołączania przy sprzedaży dodatkowych towarów).

Z inicjatywy niektórych czynników gospodarczych Samorząd Gospodarczy przed trzema laty zajmował się zagadnieniem ograniczenia swobody konkurencyjnej, wyrażającej się w możności udzielania odbiorcom specjalnych korzyści w formie dodawania dodatków do towarów lub też udzielania specjalnych rabatów. W wyniku narad nad tą kwestią Związek Izb Przemysłowo-Handlowych opracował w styczniu 1936 r. projekt odpowiedniej ustawy, na mocy której zabronionym byłoby przyrzekanie i udzielanie dodatków przy sprzedaży towarów oraz rabatów, przy czym jako dodatki uważane są wszystkie przedmioty, posiadające samoistną wartość obiegową i w normalnym obrocie oddawane jedynie za opłatą.

Sama zasada wyrażona w powyższym zamierzeniu ustawowym musi budzić bardzo poważne zastrzeżenia. Jest przyjętym na całym świecie, że dostawcy starają się rozszerzać krąg swoich odbiorców, zachęcając ich do kupna reklamą, przy czym reklama ta znajduje wyraz w najróżnorodniejszej postaci. Reklamą w tym zrozumieniu będzie zachwalanie swego towaru, zwracanie uwagi odbiorcy na swoją firmę, przyrzekanie pewnych specjalnych korzyści przy nabywaniu towarów. Są to sposoby powszechnie stosowane, a sprzyjają one bardzo wzmożeniu obrotów i pobudzaniu do kupna, albowiem konsumenta trzeba nieraz sztucznie zachęcać do kupna przez oddziaływanie na jego psychikę. Jest to obszerna dziedzina umiejętności handlowej, będąca przedmiotem specjalnych studiów i mająca swą własną bogatą literaturę. Oparte na tej umiejętności sposoby przyciągania klienteli, które, jak zaznaczyliśmy, działają ożywczo na zwiększenie pojemności rynku, nie znajdują w większości państw żadnej specjalnej tamy ustawowej, chyba że chodzi o wyraźnie szkodliwą i nielojalną konkurencję. Również i w zakresie dodawania dodatków do towarów lub udzielania rabatów nie istnieją w większości państw żadne ograniczenia i każdy kupiec może dowolnie tym środkiem przyciągania klienteli rozporządzać.

W świetle tych wywodów musi się wydać szczególnie dziwnym, że w warunkach naszej rzeczywistości gospodarczej, która ma tak wielkie zaległości do odrobienia w kierunku podniesienia pojemności rynku wewnętrznego, właśnie sfery gospodarcze występują z inicjatywą ograniczenia swobody zdobywania klienteli, a czynią to te same czynniki, które w innych dziedzinach życia gospodarczego stale występują przeciw ingerowaniu czynnika publicznego w dziedzinę prywatnego przemysłu i handlu.

Trzeba być konsekwentnym! Albo dopuszcza się właściwość regulowania każdego odcinka życia gospodarczego przepisami, zakazami i ograniczeniami, albo też stoi się na stanowisku, że wszelkie skrępowanie prywatnego życia gospodarczego jest szkodliwe i działa hamująco na inicjatywę oraz rozmach gospodarczy.

Projekt ustawy o zakazie dołączania dodatków do towarów jest właśnie typowym wzorem zarządzenia, które ma możność kontrolowania przedsiębiorcy w jego wewnętrznych posunięciach i utrudniania mu działalności gospodarczej, prowadzonej w sposób dostosowany do właściwości danego towaru oraz upodobań i zwyczajów klienteli. Oczywiście, że interes publiczny wymaga ustanowienia pewnych norm ogólnych, zapobiegających szkodzeniu interesom prywatnym przez środki, które zawierają w sobie cechy złośliwości, i wykraczają poza granice lojalności wobec konkurentów, ustalone zwyczajami handlowymi. Normy te powinny jednak obejmować najszerszy zakres spraw i w sposób ramowy regulować zagadnienie konkurencji pod wyżej wspomnianym kątem widzenia. Można byłoby więc i sprawę nielojalnej konkurencji przez udzielanie dodatków do towarów, i rabatów, o ile wyrażałoby to się w formie mającej cechy złośliwe i specjalnie szkodliwe, uregulować przy okazji nowelizacji obecnie obowiązującej ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, natomiast wyrywanie z kompleksu zagadnień nieuczciwej konkurencji jednego tylko czynnika, i to w gruncie rzeczy wąskiego, należy uznać za niewłaściwe, jako powodujące zbędne rozdrobnienie ustawodawstwa gospodarczego.

Wracając do samego projektu ustawy o zakazie załączania dodatkowych towarów, należy zaznaczyć, że projekt Związku Izb został obecnie nieco zmodyfikowany przez posła Marchlewskiego we wniosku złożonym Sejmowi. Projekt posła Marchlewskiego należy uważać w porównaniu z projektem Związku Izb za bardziej liberalny, albowiem ogranicza zakaz dodatków i rabatów tylko przy sprzedaży bezpośrednio spożywcom, podczas gdy projekt Związku Izb rozszerza ten zakaz na wszystkich odbiorców wogóle, a więc zarówno konsumentów, jak i też klientów przemysłowych i hurtowych.

Z drugiej jednak strony projekt posła Marchlewskiego idzie o tyle dalej aniżeli projekt Związku Izb, że nie zwalnia od zakazu wypadków, w których dodatek stanowi oznaczoną lub mogącą być obliczoną ilość tego samego towaru. Ograniczenie to mogłoby wywołać kolizję z przyjętym i kalkulacyjnie uzasadnionym zwyczajem, że przy większym obrocie danym towarem udzielane są korzyści odbiorcom w postaci prawa do bonifikaty w towarze Naprzykład: nabywca, który kupuje tuzin krawatów, ma prawo do jednego krawatu dodatkowego bezpłatnie. Takie postępowanie nie powinno budzić wątpliwości, gdyż dążeniem każdego kupca jest sprzedać jaknajwięcej przy zaoszczędzaniu sobie kosztów handlowych, a niewątpliwie oszczędność taka istnieje, jeżeli zamiast jednego krawatu kupiec może sprzedać jednorazowo tuzin krawatów. Przykładów tego rodzaju można byłoby przytoczyć mnóstwo z codziennej praktyki życia handlowego.

Ponadto należy zauważyć, że sam zakaz przewidziany w projekcie może się okazać w życiu nierealnym, albowiem nic nie przeszkodzi dostawcy zakaz ten omijać przez obniżkę cen, wobec tego że nie ma u nas żadnych przepisów, któreby zmuszały do utrzymywania cen ustalonych wzgl. t. zw. markowych. Każdy więc przedsiębiorca może u nas, w zależności od zespołu warunków w jakich pracuje, kalkulować ceny tak, lub inaczej, wskutek czego jest rzeczą obojętną, czy udziela on rabatów klienteli przez obniżenie cen, czy też przez zaofiarowanie dodatkowych towarów.

Przechodząc następnie do poszczególnych postanowień projektu należy zauważyć, że redakcja jego budzi zastrzeżenia pod względem precyzyjności i jasności. Jeżeli w artykule I czytamy, że zakazuje się... „ogłaszania" i udzie-

lania jednolitych rabatów w towarze i „gotówce", to trudno właściwie zrozumieć o co dokładnie chodzi; albowiem jeśliby chodziło o przyznawanie rabatu od cen cennikowych, udzielanego przez kupca, to brak dostatecznego uzasadnienia, dlaczego ma to być zabronionym, skoro sprzedawca może w każdej chwili zmienić cennik in minus. Jeżeli zaś chodzi o rabat od cen ustalonych przez wytwórcę, to przekroczenie ich wywoła i bez tego odpowiednie sankcje ze strony zainteresowanego dostawcy, wobec czego wydaje się zbędnym wprowadzanie możliwości ingerencji czynnika sądowego. — Zarówno projekt Związku Izb jak i projekt posła Marchlewskiego przewiduje, że prawo pozwu przeciw osobom przekraczającym zakaz dołączania dodatkowych towarów przysługuje również zrzeszeniom przemysłowym. Byłoby to privilegium odiosum dla samych zrzeszeń, które mogłyby się znaleźć w sytuacji, że musiałyby na wniosek członka wystąpić przeciw innemu członkowi tego samego zrzeszenia. Uprawnienie to mogłoby się stać z tego powodu czynnikiem nie wzmacniającym, lecz przeciwnie, rozsadzających zrzeszenia przemysłowe. Ponad to uprawnienie dane zrzeszeniom przemysłowym, ułatwiające wszczynanie pozwów mogłoby spowodować wzrost pieniactwa i być używane jako nielojalny środek w walce konkurencyjnej. — Budzi również zastrzeżenie przepis, że dopuszczalne jest cofnięcie wniosku o wszczęcie postępowania karnego z mocy omawianej ustawy. Przepis taki może wywołać specjalny proceder wszczynania spraw celem osiągania korzyści majątkowych, a mianowicie przez odstąpienie od skargi wzamian za uiszczenie pewnej sumy pieniężnej. Tą drogą otwiera się pole do nadużyć, mogących przybierać formy szantażu.

Zanalizowany w niniejszym artykule projekt ustawy o zakazie dołączania dodatków do towarów, świadczy, że idea interwencjonizmu, która w zasadzie ma na względzie bardzo szerokie horyzonty, dążąc do ujęcia produkcji w ramy z góry określonego planu, znajduje niespodziewanie swój refleks w sferach gospodarczych, a więc tam i na domiar na takich odcinkach, gdzie tego najmniej należałoby się spodziewać. Kto jak kto, ale sfery gospodarcze nie powinny dawać inicjatywy do krępowania samych siebie i w dodatku w sprawach naprawdę wagi nieistotnej. Niech każdy stara się w sposób godziwy rozszerzać krąg swoich odbiorców, niech wnosi inicjatywę i ruchliwość w metody zwiększania swego zbytu — bez obawy, że postępuje wbrew sztucznie wykoncypowanym przepisom ustawowym. Korzystać za tym będzie niewątpliwie całe życie gospodarcze, albowiem wszelkie skrępowanie tłumi pomysłowość i osłabia rozmach.

Wydaje się nam przeto, że nie ma żadnej istotnej potrzeby ustaw, w rodzaju omawianej i że żadnego z tego powodu nie będzie uszczerbku dla rozwoju życia gospodarczego, jeżeli kupiec starać się będzie w sposób zgodny ze zwyczajami handlowymi, zjednywać sobie klientelę. Wolność w tym kierunku pobudza do wyścigu inicjatywy i pomysłów, co wzmaga tempo ruchu handlowego, a to przecież powinno nam chodzić jaknajbardziej.

Dr. A.

Zmiana systemu podatkowego w Stanach Zjednoczonych Am. Półn.

Do roku 1933 nie było chyba na świecie drugiego kraju, w którym obcy obywatele cieszyliby się takimi względami władz podatkowych, jak w Stanach Zjednoczonych A. P.

W ostatnich jednak kilku latach stwierdzić możemy w polityce podatkowej USA nieustające dążności w kierunku możliwie największego opodatkowania dochodów, zwłaszcza cudzoziemskich.

W myśl bowiem obowiązujących przepisów, dochody cudzoziemców nie przekraczające 1.000 dol. wolne były od jakichkolwiek opłat podatkowych (tax normal oraz surtax on individuals). Wystarczyło zatym tak dla władz podatkowych, jak i dla odnośnych cudzoziemców, przedłożenie „protokułu w miejsce przysięgi", w którym stwierdzonym zostało, że dochód w danym roku nie przekroczył 1.000 dol. Chodziło w tych wypadkach o dochody z dywidend, rent od walorów USA, a także i z zysków, uzyskanych naskutek sprzedaży papierów wartościowych, notowanych na giełdach amerykańskich (capital gains).

Złożenie wspomnianego „protokułu w miejsce przysięgi" zwalniało cudzoziemca od składania zeznań podatkowych, przyczem nie miał on żadnych obaw, ponieważ urzędy skarbowe nie dochodziły prawdziwości tych protokułów a tym bardziej nie badały wysokości osiągniętych zysków ze sprzedaży walorów (różnica kursów), uważały bowiem stwierdzenie tego rodzaju faktów za praktycznie niemożliwe.

Wyłom od tych, coprawda aż nazbyt liberalnych zasad, wprowadziła ustawa z r. 1935 „Federal Revenue Act 1935", w myśl której wszyscy bez wyjątku obywatele obcy opłacać musieli 1.5% od dochodu z dywidend. Stawka ta podwyższoną została w r. 1936 (Revenue Act 1936) na 10%, z tym, że wszelkie inne dochody opodatkowane zostały do wysokości 15% i to bez względu na wysokość tychże.

Jeżeli chodzi o osoby „naturalne", które zwolnione były od podatku od dywidend, o ile dochód z tychże nie przekraczał 1.000 dol rocznie, to stawka podatkowa wynosi od r. 1936 10% tych dochodów i to bez względu na ich wysokość. Granica zatym 1.000 dolarowa, jako wolna od podatku została uchylona, przy czym również zniesiony został istniejący do r. 1936 przywilej obcych obywateli, polegający na zwolnieniu od podatku bez względu na wysokość dochodu, uzyskanego w USA, w wypadku wykazania, że dochód uzyskany w miejscu zamieszkania podatnika był niższy, niż dochód osiągnięty na terenie USA.

Cechą charakterystyczną obecnej polityki podatkowej USA było łączenie wytycznych tej polityki, zwłaszcza w odniesieniu do obcokrajowców, z polityką wewnętrzną. Opodatkowanie obcych stało się po prostu hasłem wyborczym, które, jak zresztą wszędzie z tego rodzaju hasłami bywa, z łatwością przybrało wszelkie cechy demagogii. A i sam nawet Prezydent Roosevelt, gdy doznał porażki

w kwestii reformy Najwyższego Sądu Związkowego, dosiadł tego popularnego konika, jakim było opodatkowanie cudzoziemców, ukrócenie ucieczek wielkich kapitałów oraz wprowadzenie sankcyj dla defraudantów podatkowych.

Orędzie Prezydenta Roosevelta w tej sprawie zostało przedłożone Kongresowi w połowie ubiegłego roku.

Z niebywałą, jak na stosunki w USA, szybkością, wybrana została specjalna i wspólna Komisja Izby Reprezentantów oraz Senatu „Joint Committee on Tax evasion and avoidance", która w rekordowym wprost tempie uchwaliła projekt Prezydenta Roosevelta z nieznacznymi tylko zmianami.

Charakterystycznym dla przebiegu tej sprawy jest fakt, że Senat USA zazwyczaj nie zbyt pochopny do jakichkolwiek radykalnych reform, poszedł tym razem za „głosem narodu" i, w tempie nawet i na stosunki w USA niezwykłym, uchwalił odnośny projekt jako „Federal Revenue Act 1937".

Jak popularnym było zagadnienie, stanowiące przedmiot tej ustawy, świadczy fakt, że „opinia" nadała ustawie tej charakterystyczne miano: „Loophole Closing Act" (dosłownie: ustawa zatykająca dziury, którymi uciekały kapitały od opodatkowania).

Wspomniany „Act 1937" zajmuje się w pierwszym rzędzie prywatnymi towarzystwami powierniczymi — „Personal Holding Companies". Była to bowiem najczęściej używana forma zawiązywania spółek wszelkiego rodzaju, by w ten sposób uchronić jednostki od zbyt wielkich opłat podatkowych. Jak wynika bowiem ze sprawozdania wspomnianej zjednoczonej Komisji Izby Reprezentantów i Senatu („Joint Committee on tax evasion and Avoidance") zdarzało się często, że np. właściciele luksusowych jachtów, właściciele wielkich posiadłości, a nawet wielcy artyści, aktorzy, muzycy, kompozytorzy etc. stwarzali specjalne spółki akcyjno-holdingowe, które wydzierżawiały tym właścicielom ich własne jachty, majątki ziemskie, lub które eksploatowały talent aktora, kompozytora, śpiewaka i t. p. i to za nader niską opłatą, uiszczaną do kas tych holdingów względnie za stałą płacą lub renumeracją wypłacaną artystom. W ten sposób umożliwiono czynienie z uzyskanych rocznych dochodów znacznych odpisów, przeniesień do funduszów rezerwowych, zapasowych etc., dozwolonych w myśl odnośnych ustaw i statutów dla najrozmaitszego rodzaju spółek akcyjnych a tym samym i akcyjno-holdingowych. Rzecz jasna, że znakomita większość akcyj tych „holdingów" posiadali ci właśnie właściciele ziemscy, aktorzy, śpiewacy, kompozytorzy itp. Tak, jak właściciele ziemscy względnie posiadacze jachtów wnosili jako „aports" swą własność, tak znów aktorzy, malarze, muzycy i tp. wnosili ze swej strony swój talent, swe engagements, otrzymując w zamian konieczne do utrzymania się, a wolne od opodatkowania minimum. Praktykowali to w pierwszym rzędzie najwybitniejsi aktorzy, muzycy, malarze, których dochody „normalne" sięgały zazwyczaj najwyższych stopni podatkowych.

Stwierdzić bowiem należy, że ustawa o podatku dochodowym w USA opartą jest na zasadzie progresji, i to niestosunkowej, w miarę bowiem wyższych dochodów stawki podatkowe rosną w sposób wprost niepomierny, by przy najwyższych dochodach dojść do 60 prawie procent tychże. Takie same też mniej więcej stawki obowiązują i przy podatku spadkowym (za wzorem angielskim) oraz przy opłatach od darowizn.

Nie dziw zatym, że ci, liczni zresztą w Stanach Zj. A. P. bogacze, starali się wszelkimi stojącymi im do dyspozycji *środkami prawnymi* obchodzić obowiązujące ustawy podatkowe.

Wspomniana wyżej ustawa z r. 1937 zawiera zaledwie dziesięć punktów — artykułów, z których pierwsze dziewięć zajmują się wyłącznie obywatelami USA.

Najważniejsze postanowienia poświęcone są kwestii zatajenia dochodów, przez obywateli USA., mających swe stałe siedziby w Stanach Zjednoczonych A. P., zakładaniu prywatnych spółek powierniczych — Holdings a nawet i fundacyj — Trust (nie przemysłowych) między krewnymi lub związanymi ze sobą zakładami przemysłowymi, bankami, spółkami akcyjnymi etc.

Szczegółowe przepisy zawiera wspomniana ustawa zwłaszcza odnośnie „Holdings", i to zagranicznych. Między innymi wprowadziła ustawa ta nieznany dotąd ustawodawstwu amerykańskiemu obowiązek zgłoszenia zawarcia umowy powierniczej przez wszystkich uczestników tej umowy, a to nawet i adwokatów, powierników powołanych wzgl. ustanowionych, banków, trustów etc. Adwokaci, którzy występowali z racji ustanowienia takiej spółki powierniczej jedynie w charakterze doradców prawnych, zwolnieni są od wyjawienia tajemnicy, a tym samym i od obowiązku zgłoszenia faktu zawarcia takiej spółki, ale tylko w wypadku, gdy chodzi wyłącznie o istotną i rzeczywistą „tajemnicę zawodową". Banki natomiast nie są zwolnione od takiego obowiązku. Jak wiadomo bowiem, nie istnieje w Stanach Zj. A. P. tajemnica bankowa, powszechna w Europie.

Zasadnicze jednak zmiany i to in peius wprowadziła ustawa ta w opodatkowaniu cudzoziemców, którzy wedle „Revenue Act 1936" podzieleni dotąd byli na dwie kategorie. Do pierwszej należeli cudzoziemcy, nie zamieszkali wprawdzie w USA, prowadzący jednak samodzielne przedsiebiorstwa przemysłowo-handlowe w Stanach Zj. A. P. Tego rodzaju „obcy" zrównani zostali pod względem podatkowym z obywatelami USA i to bez względu na to, czy chodziło o podatki dochodowy, od dywidend, rentowy (odsetki od walorów amerykańskich) i od wygranych giełdowych. Druga kategoria obejmowała takich „obcych", którzy ani nie mieszkali w USA, ani też nie prowadzili tamże żadnego przedsiębiorstwa. Ci wszyscy, (do tej właśnie kategorii „obcych" należą wszyscy z nielicznym wyjątkiem — posiadacze walorów amerykańskich) podlegali w myśl postanowień „Federal Revenue Act 1936" opodatkowaniu w wysokości 10% dochodu z rent, procentów, dywidend etc. Zyski z różnicy kursów pozostały i nadal wolne od podatku, zniesioną natomiast została granica 1.000 dol., jako wolna od opodatkowania.

Uchylenie tego postanowienia w stosunku do obcych obywateli było faktycznie nader krzywdzą-

ce, ponieważ stawka 10%-owa stosowana jest wobec obywateli USA dopiero przy dochodzie 21.600 dol. rocznie. Zwolnienie zatym od podatku zysków na różnicy kursów zostało, o ile chodzi o obcokrajowców, zbyt wysoko przez nich opłacone.

„Revenue Act 1937“ pozostawił wspomniane dopiero co przepisy zasadniczo bez zmiany. Wyłom uczyniony został jedynie dla tych obcokrajowców, których dochód roczny osiągnięty w Stanach Zj. A. P. wynosi co najmniej 21.600 dolarów. Ta kategoria obcokrajowców podlega przepisom ustawy o podatkach obywateli USA. Muszą oni zatym, tak jak ci właśnie, składać rok rocznie zeznania o dochodzie, który opodatkowany zostaje wedle progresji, stosowanej wobec obywateli amerykańskich. Dochody niższe niż 21.600 dol. rocznie opodatkowane są i nadal wedle zasad „Federal Revenue Act 1936“, wyżej wyszczególnionych.

Postanowienia jednak tych ustaw, tj. z r. 1936 i 1937, nie mają zastosowania do obywateli Kanady, a to wedle postanowień układu podatkowego z 6 sierpnia 1937. Stawka podatku dochodowego dla obywateli kanadyjskich ustaloną została w myśl tej umowy na 5% i nie może ulec podwyższeniu przez cały czas trwania tego układu. W zamian za to ustępstwo przyznała Kanada Stanom Zj. A. P. pomoc prawną w ściganiu defraudantów podatkowych, co jednoznacznym jest z uchyleniem tajemnicy bankowej, która obowiązywała do czasu zawarcia wspomnianego układu w Kanadzie.

W toku pertraktacyj handlowych, które od roku przeszło toczą się między Anglią a Stanami Zj. A. P. kwestia udzielania sobie wzajem pomocy prawnej w sprawach podatkowych była również przedmiotem układów i doprowadziła podobno do uzgodnienia stanowiska obydwu kontrahentów. W kołach City jednak uchodzi tego rodzaju porozumienie wprost jako niedopomyślenia, ponieważ musiałoby pociągnąć za sobą uchylenie tajemnicy bankowej, co sprzeciwiałoby się znów uświęconej tradycji angielskiego świata bankowego.

Czy jednak macierz nie poszła za przykładem swej córki — Dominium Kanady, byleby tylko osiągnąć możliwie najdalej idące ułatwienia w handlu z gigantem gospodarczym, jakim są Stany Zj. A. P., okaże najbliższa już może przyszłość.

Nie ulega jednak wątpliwości, że obostrzenia podatkowe wprowadzone ustawami z lat 1936 i 1937 nie stanowią jeszcze „ostatniego słowa“ Prezydenta Roosevelta. Chodzi w pierwszym rzędzie o przeciwdziałanie dalszemu, niepożądanemu ze stanowiska gospodarczego i finansowego, napływowi obcych kapitałów i złota, które nagromadzone w ilościach wprost astronomicznych, utrudniają normalne czynności bankowe, a tym samym wywierają niekorzystny wpływ na wszelkie dziedziny życia gospodarczego. „Hot money“ — pieniądz, który parzy — spowodował już nie małe szkody, nie tylko w USA, ale i we wszystkich krajach, w których kapitały uciekinierskie, zwłaszcza z Francji, szukały „cichego“ schroniska. Działo i dzieje się to poza USA i w Anglii, w Szwajcarii, Szwecji i Holandii, wszystkie jednak zabiegi kierujących w tych państwach czynników finansowo-gospodarczych, by wstrzymać te fale złota, okazały się, jak dotąd przynajmniej, bezskutecznymi.

Nie pomogły „gentelman agreements“ zawarte pod egidą odnośnych Banków Narodowych w Szwajcarii i Szwecji, nie pomogła sterylizacja złota w USA, ostatnio częściowo, a nawet w pełni podobno, już uchylona. Złoto i pieniądz dociera dalej wszelkimi drogami do tych wybrańców, którzy nie mają dosyć środków, by temu niepożądanemu „zaufaniu“ się przeciwstawić.

Spodziewać się należy, że w ciągu bieżącego jeszcze roku kwestia podwyższenia stawek podatkowych od rent, dywidend i procentów od wkładów bankowych etc. — o ile chodzić będzie o obcokrajowców — będzie przedmiotem obrad Kongresu i że stawki te ulegną dalszej jeszcze i to znacznej nawet zwyżce, zwłaszcza, że i sfery bankowe wychodzą również z założenia, by tego rodzaju dochody, pochodzące z życia gospodarczego USA, a odpływające po za granicę Stanów jaknajwyżej opodatkować.

Rząd Stanów wraz z Prezydentem Roosveltem tego rodzaju inicjatywie na pewne się nie sprzeciwią.

Inaczej jednak wygląda kwestia zwolnienia od podatku zysków z różnicy kursów. W tej dziedzinie sfery finansowe USA wysuwają obecnie już postulat, by zwolnienie to dotyczyło nie tylko obcokrajowców, ale i własnych obywateli. Jako uzasadnienie tego stanowiska zrównania obywateli USA z obcokrajowcami wysuwają sfery te fakt, że jedna trzecia walorów, notowanych na giełdach amerykańskich nie stanowi przedmiotu obrotów giełdowych, a to z tej tylko przyczyny, ponieważ posiadacze tych walorów nie chcą nimi obracać, by nie opłacać podatków. Tego rodzaju „abstynencja“ wyrządza gospodarstwu finansowemu USA nader dotkliwe straty, nie stojące w żadnym stosunku do dochodów, osiąganych przez Skarb USA z podatku od „wygranych na giełdzie“.

Argumentacja ta, mająca za sobą może tylko pozory słuszności, nie znajdzie chyba wśród członków Izby Reprezentantów, ani nawet i w Senacie zbyt gorących zwolenników. Uchwalenie bowiem tego rodzaju ustawy wywołaćby mogło groźny nawet w swych nieprzewidzianych skutkach, sprzeciw „szerokich mas“, dla których „walka z bogaczem“ stała się hasłem dnia, propagowanym zresztą, może tylko nie tak jaskrawo, i przez samego Prezydenta Roosevelta.

Generali - Port - Polonia

Zjednoczone Towarzystwa Ubezpieczeń Spółka Akcyjna

* Dnia 21 b. m. odbyły się Walne Zgromadzenia Akcjonariuszów Towarzystwa Ubezpieczeń POLONIA Spółka Akcyjna i Towarzystwa Ubezpieczeń PORT Spółka Akcyjna, na których zapadły uchwały w przedmiocie połączenia Towarzystw POLONIA i PORT oraz w sprawie podniesienia na połączone Towarzystwo portfelu ubezpieczeń rzeczowych Assicurazioni Generali Dyrekcja na Polskę. Połączone Towarzystwo będzie działało pod nazwą GENERALI—PORT—POLONIA Zjednoczone Towarzystwa Ubezpieczeń Spółka Akcyjna.

Kapitał akcyjny Spółki wynosi zł 2.500.000.—, kapitały zapasowy, rezerwowy i inne — złotych 1.150.000.— rezerwy i fundusze techniczne — około zł 6.150.000.—. Kapitały Spółki jak również i rezerwy i fundusze techniczne na udział własny znajdują pełne pokrycie w nieruchomościach, papierach wartościowych i w gotówce.

GENERALI — PORT — POLONIA Zjednoczone Towarzystwa Ubezpieczeń Spółka Akcyjna będzie prowadziła bezpośrednią działalność we wszystkich głównych działach elementarnych jak również pośrednią (reasekuracja czynna) we wszystkich działach ubezpieczeń.

Wysokość i sposób pokrycia kapitałów i rezerw jak również wielkość obrotów wskazują, że działalność Spółki oparta będzie na silnych i trwałych podstawach.

W wyniku dokonanych wyborów do Rady Nadzorczej weszli pp: Kazimierz Broniewski, Stefan Brun, Jan Czarnowski, Adam Dziedzicki, Stanisław Fuchs, Robert Geyer, Ludwik Kronenberg, Dr Józef Landau, Zygmunt Leszczyński, Stanisław Meyer, Fryderyk Paweł Ks. Sapieha, Stefan Suryn, Jan Hr. Taczanowski, August Zaleski.

Skład Zarządu został uzupełniony przez wybór p.p. Dra. Henryka Strasburgera i Dra. Henryka Rittermanna.

PRZEGLĄD POLITYCZNY

Miesiąc kwiecień przyniósł w sytuacji międzynarodowej pewne odprężenie, co wyraziło się przede wszystkim w układzie angielsko-włoskim, podpisanym w Wielką Sobotę.

Niewątpliwie w obecnym naprężeniu nieśmiałe nawet próby porozumienia budzą daleko idące nadzieje; wydaje się nam jednak, że nie należy przesadzać w optymizmie, a już nadzieje na definitywne przełamanie osi Berlin—Rzym są pozbawione uzasadnienia.

Nie należy zapominać, że układ angielsko-włoski w życie jeszcze nie wszedł, że nabierze on mocy dopiero wówczas kiedy Włosi wycofają swe wojska z Hiszpanii. Wejście w życie układu uzależnione jest od warunku, który niewiadomo, czy będzie mógł być przez Włochy wykonany względnie czy zechcą go oni wykonać, a to stawia całą wartość układu pod znakiem zapytania. Należy zresztą pamiętać, że i w r. 1937 Włochy zawarły z Anglią „gentelman agreement", który szybko stał się świstkiem papieru; można cofnąć się jeszcze dalej wstecz i przypomnieć sobie, że w styczniu 1935 w Rzymie uroczyście podpisany był pakt francusko-włoski. Dał on jak wiadomo — wielkie korzyści Włochom, gdyż w jego następstwie Francja nie zajęła zdecydowanego stanowiska, jakiego żądała Anglia, w chwili najazdu na Abisynię; Francja natomiast nic na nim zyskała, przeciwnie z rozbieżności angielsko-francuskiej szybko skorzystały Niemcy (militaryzacja Nadrenii!), a Włochy odwdzięczyły się porzuceniem roli gwaranta niepodległości Austrii, której byt samodzielny był jednym z kamieni węgielnych polityki francuskiej. A jak ułożyły się stosunki francusko-włoskie, — dobrze wiadomo.

A więc różne są dzieje wszelkich umów, gdyż nurt życia często od nich odbiega; dlatego też trudno jest sądzić, że pakt, który zresztą niewiadomo kiedy zacznie obowiązywać, wyrówna istotnie wszelkie, rzeczywiście bardzo silne, sprzeczności interesów brytyjsko-italskich. Przyszłość Italii leży w Azji i Afryce — oświadczył Mussolini jeszcze w r. 1934, a wszelka ekspansja w tym kierunku musi się zderzyć z interesami angielskimi. Włochy zaś dzisiaj niewątpliwie potrzebują „dynamizmu", który jest racją ich bytu: „dynamizm" ten został przez anschluss wyeliminowany z terenów Europy Południowo-Wschodniej, którą germański sojusznik wziął pod swoją opiekę i nie zamierza się nią z nikim dzielić. Z chwilą przyłączenia Austrii do Niemiec, Włosi mogą zająć conajwyżej stanowisko defenzywne, ale, wymanewrowane zręcznie przez Niemcy na obszary śródziemnomorskie, nie mogą prowadzić już w Europie środkowej polityki aktywnej.

Organ wielkiego kapitału i przemysłu angielskiego „The Economist", na marginesie, podówczas jeszcze się toczących rokowań włosko-angielskich, pisał, że jeżeli Anglia stara się kupić wzamian za oddanie Abisynii i Hiszpanii Włochom ich pomoc przeciwko Niemcom, to daje ona rzeczy realne wzamian za zupełnie nierealne, gdyż Włochy ani nie mogą, ani nie chcą wystąpić przeciwko Niemcom. Głos ten — mamy wrażenie — jest dość miarodajny, ażeby rozwiać marzenia tych wszystkich, którzy z uporem godnym lepszej sprawy, wbrew oczywistości, widzą już nową oś Londyn — Rzym — Paryż, skierowaną przeciwko Berlinowi; ci sami marzyciele chcieli widzieć tworzenie się takiego frontu jeszcze w początkach rokowań anglo-włoskich i mieli przecież możność naocznego przekonania się o „antyniemieckim" nastawieniu Włoch na przykładzie Austrii, której niepodległości gwarantem był przecież Mussolini. Jeżeli Włochy zgodziły się na wydanie Austrii, to znaczy, że musiały swoje losy związać z polityką niemiecką i dostać wzamian „odszkodowanie" na innych terenach.

Fakt, że Paryż pośpieszył z nawiązaniem kontaktu z Rzymem, nic w tej sytuacji nie zmienia. W przeciwnym bowiem razie Włochy nie omieszkałyby wyzyskać paktu z Anglią przeciwko Francji, tak jak w r. 1935 wykorzystały umowę z Francją przeciwko interesom W. Brytanii.

Ponieważ zaś Francja jest dzisiaj już okrążona, to wówczas możnaby było przystąpić do „trzeciej kampanii imperialnej", skierowanej tym razem przeciwko Francji oraz jej posiadłościom północno - afrykańskim. Oczywiście, że Francja nie chce znaleźć się w obliczu takiej ewentualności, i to tłumaczy dostatecznie rokowania francusko-włoskie.

Zawierając porozumienie z Włochami, rząd angielski zarazem jednak zacieśnia stosunki z Francją, czego widomym objawem były wizyty angielskiego ministra wojny i pierwszego lorda admiralicji w Paryżu oraz, może historyczna, wizyta ministrów francuskich pod koniec miesiąca w Anglii.

Niemniej jednak te prądy, które obecnie wzięły w Anglii górę i których dziełem jest porozumienie z Włochami, prą z kolei do rozpoczęcia rozmów z Niemcami, w tym duchu wypowiedziały się potężne i wpływowe „Times'y". Wydaje się zatym, że w chwili obecnej rozwój sytuacji zmierza w kierunku prób zmontowania paktu czterech ew. pięciu; rola Francji w tym kwartecie byłaby zapewne znacznie zmniejszona; niemniej byłaby to zapłata za wszystkie błędy polityki francuskiej, które popełniała ona od r. 1935 do czasów ostatnich.

Nowy rząd francuski, który otrzymał prawie jednomyślne zaufanie ze strony Izby Deputowanych, ma za zadanie nietylko zręczne manewrowanie wśród niebezpieczeństw polityki zagranicznej, ale również przeprowadzenie sanacji gospodarki i finansów francuskich. Dotychczasową politykę rządów Frontu ludowego znamionowała dwoistość, polegająca na tym, że chciała ona pogodzić interwencjonizm państwowy i reformy społeczne z liberalizmem walutowym; ostatni rząd Bluma chciał zerwać z tym stanem rzeczy i zdecydował się na wprowadzenie lekkiej zresztą reglamentacji dewizowej. Rząd Daladiera zajął stanowisko odwrotne, ale równie konsekwentne: założeniem jego polityki gospodarczej jest liberalizm walutowy, ale (właśnie dlatego) będą musiały nastąpić pewne korektywy w dotychczasowej polityce społecznej, która niewątpliwie zdezorganizowała gospodarkę francuską.

Z wydarzeń kwietniowych w Europie należy wymienić jeszcze plebiscyt niemiecki z dn. 10 kwietnia, którego wynik był z góry do przewidzenia.

Jeżeli chodzi o sprawy Ligi Narodów, to jej konstrukcja doznała dalszego silnego osłabienia przez stanowisko państw północnych, które proklamowały zasadę neutralności, co stoi w sprzeczności z zobowiązaniami, wynikającymi z paktu ligowego.

Przejawem aktywności niemieckiej w basenie naddunajskim był zarówno kongres Niemców Sudeckich w Czechosłowacji, jak i zlikwidowana afera „Żelaznej Gwardii" w Rumunii. Sprawa czeska staje się centralnym zagadnieniem politycznym chwili obecnej.

PRZEGLĄD PRASY

ECHA PRASOWE ANSCHLUSSU.

Poniżej podajemy kilka opinii prasy, dotyczących zagadnienia gospodarczych skutków przyłączenia Austrii do Niemiec:

„Bank" z dn. 1 kwietnia r. b., omawiając wypadki austriackie, dochodzi m. in. do następujących wniosków:

„Inna sprawa, że powstanie w Europie Środkowej organizmu gospodarczego o jednolitej strukturze, reprezentującego 73 miln. konsumentów i, mimo dążności autarkicznych, — 10% w światowych obrotach towarowych (Anglia 14%, Stany Zjednoczone 11%, Polska 0,9%) — stwarza z góry kolosalną nierówność przy wszelkich negocjacjach gospodarczych, o ile jako partnerzy nie wchodzą w grę kraje specjalnie silne. Jeżeli do początków bieżącego stulecia można było mówić o supremacji gospodarczej Anglii w Europie, to wydaje się, że obecnie groźba taka, dla Polski bardziej bezpośrednia, powstaje coraz wyraźniej od strony Niemiec. Jedyną drogą dla uzyskania przeciwwagi jest wiązanie się państw poszczególnych, zwłaszcza mniejszych, w bloki gospodarcze, których kierunki krystalizacyjne ustali najbliższa przyszłość, choć już obecnie dają się bez trudu dostrzec wyraźne linie wytyczne. Ta sprawa wymaga jednak oddzielnego potraktowania".

„Codzienna Gazeta Handlowa" z dn. 21 kwietnia stwierdza, że po Anschlusie zaczyna się zarysowywać linia gospodarczo-polityczna Wielkich Niemiec:

„Dewizą chwili obecnej, a z pewnością więcej jeszcze dewizą najbliższej przyszłości będzie: Europa południowo-wschodnia. Wiadomo, że już dotychczasowa Rzesza zwróciła swoją uwagę na tę część Europy, w ostatnim czasie coraz intensywniej, choćby już przez ponowne podjęcie usiłowań, stosowanych już przed wojną wzmocnienia mocarstwowego stanowiska Rzeszy na Bałkanach. Pod regimem narodowo-socjalistycznym rozpoczęła propaganda względnie wcześnie tworzenie t. zw. „terenów wielkiego gospodarstwa". Punktem wyjścia było przytym rozważanie, że należy stworzyć pewną analogię do systemu czy to imperium brytyjskiego, czy też Francji, ponieważ własny niemiecki teren z powodu braku kolonii nie daje żadnych możliwości wymiany towarowej na wielką skalę, wymiany towarowej, któraby odpowiadała specjalnym potrzebom w zakresie surowców. Stąd powstała koncepcja tych kół już w r. 1933, ażeby obszar południowo - wschodniej Europy ściślej związać z Rzeszą za pomocą systemu specjalnie skonstruowanych układów.

Dzisiaj ta polityka „terenów wielkiego gospodarstwa" właśnie jest w trakcie urzeczywistnienia, a nawet w wielu wypadkach uważa się ją za zrealizowaną".

„Gazeta Polska" z dn. 4 kwietnia r. b. zwraca uwagę na fakt, że wzmożona ekspansja gospodarcza Niemiec na Południowy-Wschód, natrafia na pewne przeszkody:

„Problem importu żywnościowego do Austro-Niemiec jest wielkim problemem, może nawet kluczem dla całej sytuacji polityczno - gospodarczej Zjednoczonej Rzeszy. Mógłby on być atrakcyjny dla państw naddunajskich niezależnie od wszystkich obciążeń politycznych, które z sobą niesie, o ileby oparty był o równie atrakcyjną zapłatę. Tymczasem nie tylko sprawa atrakcyjności zapłaty ale wszelkiej zapłaty w ogóle staje się w danym wypadku bardzo a bardzo niejasna i problematyczna. Wszystkie bez wyjątku kraje z owej osi Berlin — Bagdad mają dziś wielomilionowe zamrożenia w Niemczech, niektóre z nich (np. Węgry) miały również zamrożenia w Austrii. Skumulowanie tych zamrożeń przy równoczesnym zlikwidowaniu niektórych działów eksportu austriackiego oznacza w konsekwencji albo konieczność otwarcia naoścież rynków nad-

dunajskich dla wysoko gatunkowego eksportu przemysłowego niemieckiego (co równa się kapitulacji z dotychczasowych programów tych krajów), albo też uprawianie przez nie eksportu artykułów rolnych za dalsze zamrożenia, to znaczy na kredyt i to kredyt nie krótko terminowy. Wiadomo, że sytuacja finansowa krajów naddunajskich nie pozwala im na takie gesty. Niektóre z nich już oddawna z dużym uporem, który dał im nawet pewne pozytywne rezultaty, starają się utorować sobie drogę na rynki wolno-dewizowe, by w ten sposób salwować się przed niebezpieczeństwem, jakie dla nich stwarza wyłączność rynku niemieckiego. Każda zapłata w wolnej dewizie jest dziś jeszcze stokroć skuteczniejszą atrakcją dla krajów naddunajskich od wysokich, lecz trudnych do zrealizowania cen niemieckich".

Stąd — konkluduje pismo — umożliwienie lokowania produkcji krajów południowo-wschodnich w krajach o wolnej walucie miałoby doniosłe konsekwencje:

„Wielkiej i groźnej koncepcji Mitteleuropy może być jeszcze z powodzeniem przeciwstawiona koncepcja basenu rolniczego naddunajskiego, który miałby zapewniony zbyt i zapłatę dla nadwyżki swojej produkcji.

Przyłożenie „złotej" różdżki może mieć magiczny wpływ na trwałość stalowej osi Berlin—Bagdad, tak samo zresztą jak i innej osi o znacznie krótszym zasięgu. Jeżeliby zaś oś Berlin—Bagdad pękła lub nie zrealizowała się, to jakie wówczas będzie rozwiązanie problemu alimentacji Austro - Niemiec? W jakim kierunku pójdzie względnie w jakim kierunku będzie chciała, czy usiłowała pójść czujna i nie cofająca sie przed decyzją wola Führera?"

„Kurier Poranny" z dn. 10 kwietnia r. b. podkreśla, że stosunek gospodarczy Niemiec do krajów bałkańskich zamienia się w zależność kolonii od metropolii:

„Przemysłowe Niemcy i rolnicze państwa bałkańskie uzupełniają się doskonale. W wyniku wytężonych, kilkuletnich wysiłków Niemiec — dziś już Niemcy opanowały swym towarem około 50 proc. całego importu krajów bałkańskich. Z drugiej strony Niemcy grają decydującą rolę jako importer produkcji towarowej Bałkanów, gdyż pochłaniają: 58% całego eksportu Bułgarii, 37% całego eksportu Grecji, 30% całego eksportu Jugosławii, 24% całego eksportu Węgier, 23% całego eksportu Rumunii.

W tych warunkach stosunek wymiany towarowej Niemiec i krajów bałkańskich zaczyna przypominać stosunek Francji do Marokka, czy Anglii do Indii — słowem metropolii do kolonii. Niemcy wprawdzie potrzebowały surowców bałkańskich — ale dziś z całą stanowczością twierdzić można, że równie i państwa bałkańskie potrzebują Niemiec, jako głównego odbiorcy ich produktów. Czyż Bułgaria zbywająca równo połowę swego eksportu w Niemczech nie jest od nich zależna gospodarczo, a w rezultacie i politycznie? Czy w wyniku infiltracji gospodarczej Niemiec na półwyspie bałkańskim nie wzmogły się znakomicie ich wpływy polityczne — ze szkodą przede wszystkim Francji? Bezwątpienia tak. Wyrazem zaniepokojenia Francji tą polityką Niemiec była chociażby bałkańska podróż ministra Bastide'a. Nie wiele pomogło. Nie zahamowała biegu wypadków, który dla Niemiec może być na tym terenie jeszcze bardzo bardzo ciekawy. Nie ulega wątpliwości, że żelazna konsekwencja, z jaką Niemcy pracują na Bałkanach, utrzyma tam ich wpływy, o ile ich nie wzmoże jeszcze w najbliższych latach. Przecież ostatnie przemiany w Rumunii i ostateczne pogrążenie p. Titulescu stanowi wydatne wzmocnienie sytuacji Niemiec na Bałkanach".

„Polityka Gospodarcza" z dn. 26 marca r. b. wyraża wątpliwość, czy Niemcom uda się utrzymać znaczenie Wiednia, jako centrum handlowego i finansowego:

„Zapewne Niemcy zdają sobie sprawę z wartości bramy wypadowej na Południowy Wschód, uzyskanej wskutek przyłączenia Austrii i uczynią wszelkie wysiłki w kierunku utrzymania jej dawnych węzłów gospodarczych z krajami naddunajskimi i bałkańskimi. Bardzo jednak jest wątpliwe, czy się to uda. Znaczenie Wiednia, jako centrum bankowego i handlowego dla środkowej Europy ulegnie więc prawdopodobnie dalszej redukcji, zarówno ze względu na włączenie Austrii w autarkiczny organizm niemiecki, jak i wskutek polityki antysemickiej — gdyż nici pośrednictwa finansowego i handlowego pomiędzy Wiedniem a państwami sukcesyjnymi skupiały się głównie w rękach Żydów. Z tych samych względów dopływ dywidend, odsetek etc. od kapitałów austriackich ulokowanych za granicą, ulegnie zmniejszeniu. Austriaccy wierzyciele i kapitaliści — to głównie antyhitlerowcy, osoby, związane z reżimem przedhitlerowskim, które nie będą miały ochoty repatriować swoich należności, wręcz przeciwnie — będą dążyć do możliwie znacznego przekazania swych kapitałów do innych krajów, w pierwszym rzędzie do Węgier i Czechosłowacji".

„Polska Gospodarcza" z dn. 26 marca dochodzi w ocenie skutków gospodarczych Anschlussu do następujących konkluzyj:

„a) zespolenie Austrii z Niemcami daje dla Rzeszy przede wszystkim gospodarcze korzyści pośrednie, nie zaś bezpośrednie; z rozwoju stosunków w przeciągu 2 tygodni, jakie nas dzielą od „anschlussu", widać, iż — mówiąc po prostu — Niemcy raczej w pierwszym okresie do Austrii „dołożą", niż na niej „zarobią", jakkolwiek — oczywista — w wielu dziedzinach (dodatkowy wpływ złota i walut, niektóre potrzebne surowce itd. itd.) pewne zyski mogą uzyskać już obecnie;

b) dla Austrii utrata niepodległości gospodarczej sprowadzi poważne skutki w jej rozwoju ekonomicznym; wejście w orbitę niemieckiej nakręconej koniunktury narzuca Austrii system autarkiczny ze wszystkimi jego wadami („zepsuta" waluta, niedostatki w wyżywieniu itd. itd.), daje jej natomiast chwilowe korzyści w postaci bardzo prawdopodobnej szybkiej likwidacji bezrobocia i wzrostu ogólnej siły nabywczej mas;

c) dla Europy zespolenie się Niemiec i Austrii, jak to wykazaliśmy powyżej, oznacza stworzenie się w centrum naszego kontynentu dużego kompleksu gospodarczego, który z natury rzeczy musi oddziaływać przez kierunek swej polityki na słabsze gospodarczo kraje sąsiednie; tyczy się to przede wszystkim krajów naddunajskich i bałkańskich; nie chcemy w ściśle rzeczowym artykule stawiać zbyt daleko idących tez historiozoficznych, ale wydaje się, iż ideał gospodarczej „Mitteleuropy" otrzymał w austro - niemieckim „anschlusie" poważny sukurs".

„Przegląd Gospodarczy" z dn. 1 kwietnia r. b. ocenia gospodarcze znaczenie Anschlussu, jak następuje:

„Trzeba sobie powiedzieć jasno i otwarcie, że problem stworzenia w centrum Europy organizmu wielkoprzemysłowego, oddziaływającego w znacznej mierze na gospodarstwo (i napewno nie tylko na gospodarstwo...) słabszych ekonomicznie jego sąsiadów („Mitteleuropa"), nigdy nie stał się tak bliskim jak obecnie — po zlaniu się Austrii z Niemcami. W 1937 roku Węgry przywiozły z Niemiec i Austrii towarów za 210,2 miln. pengö, co stanowiło przeszło 44% ich ogólnego przywozu, wywiozły zaś do obu tych krajów za 241 miln. pengö, co znowu wynosiło przeszło 40% ich ogólnego wywozu. W wypadku Bułgarii udział ten przekracza 50% i nawet 60%, a w Grecji dochodzi do 30% i 33%. Jasne jest, iż wpływy zespolonych organizmów gospodarczych obu niemieckich krajów dadzą w sumie ekspansję większą niż arytmetyczna

suma ich udziałów w obrotach poszczególnych krajów. Widać z tego dobitnie, iż „Wielkie Niemcy" poczynają sobie na południowym wschodzie Europy rozbudowywać w olbrzymich rozmiarach niezbędną dla ich autarkicznej polityki bazę surowcowo - żywnościową, tworząc z krajów, leżących w tym obszarze, typowy agrarno - surowcowy „Hinterland" dla swego przemysłu".

PRASA KRAJOWA.

„Codzienna Gazeta Handlowa" z dn. 22 kwietnia r. b. w artykule p. t. „O plan finansowania inwestycyj prywatnych" zwraca uwagę na przeciwieństwo, jakie zachodzi między potrzebą finansowania inwestycyj publicznych a potrzebami inwestycyjnemi działalności prywatnej:

„Ale trzeba wciąż mieć w pamięci tę prawdę, że skierowanie w większej mierze przez kapitalistów gotówki na cele inwestycyj prywatnych odciągnie fundusze, którymi rozporządzać mogłoby państwo na realizowanie swego programu. Rząd zatem, chcąc popierać przedsiębiorczość prywatną, zmuszony jest odpowiednio miarkować rozpęd swojej akcji inwestycyjnej, lub też chwycić się środka, używanego w Niemczech — ekspansji kredytowej przy pomocy krótkoterminowych zobowiązań oraz emisji pieniądza. Zwiększenia tej emisji niektórzy przedstawiciele tutejszych kół gospodarczych, zdaje się, nie są skłonni odrzucać „a limine". Tak np., prez. Henryk Strasburger w niedawnym wywiadzie udzielonym prasie oświadczył: „Nie wykluczam słuszności opinii, że emisja nasza jest zbytszczupła i że mogłaby być podwyższona. Ale sądzę, że wysokość emisji bezwzględnie wymaga pewnej ścisłej miary i hamulca".

Tak więc tylko ostrożne, umiejętne, zgodne stosowanie wspomnianych wyżej czynników dać może rezultat pożądany. Nadmierne forsowanie jednego jakiegoś czynnika, np. inwestycyj publicznych, może z łatwością doprowadzić do jednostronnych nieprzewidzianych wynaturzeń całej akcji. Potrzeba tu polityki zręcznej i przewidującej".

„Czas" z dn. 21 kwietnia r. b. w artykule p. t. „O właściwą propagandę C.O.P.-u" zwraca uwagę, że rozbudowa C.O.P.-u nie powinna się odbywać z uszczerbkiem przedsiębiorstw już istniejących oraz że powinna w niej brać udział inicjatywa prywatna:

„Dlatego pragnęlibyśmy, aby budowa nowych fabryk i zakładów pracy w C.O.P. nie odbywała się za cenę ograniczenia pracy i możliwości wytwórczych placówek już egzystujących i pracujących. Tym bardziej, że w Polsce wiele jest miejsca i możliwości dla uprzemysłowienia.

Dzisiejsza postawa Państwa nie budzi na ogół pod tym względem obaw. Obrało ono odpowiednie terytorium, poczyniło w nim niezbędne inwestycje, wytyczyło plan, zwracając się równocześnie do inicjatywy prywatnej o współpracę. Wierzymy, że szczerze pragnie z tą inicjatywą prywatną współpracować, dając tego konkretne dowody choćby w udzieleniu specjalnych ulg inwestycyjnych. Wierzymy też, że tak zwana inicjatywa prywatna na rzecz C.O.P. postawi do dyspozycji wszystkie możliwości, którymi rozporządza. Nie są one obecnie zbyt wielkie i nie odrazu o sobie znać dadzą. Należy jednak życzyć sobie, aby mogły wystąpić w całej swej masie, aby jednostki prywatne zainteresowały się możliwościami inwestycyjnymi w C.O.P. w sposób powszechny. Tylko wtedy bowiem rezultaty będą naprawdę wielkie i imponujące.

Celowość i rentowność inwestycji będzie tu najlepszą rękojmią powodzenia. Możliwość spokojnej i na długą metę zakreślonej produkcji zachęci w lepszy sposób, niż odwoływanie się do uczuć patriotycznych, których zwykle nie staje, gdy chodzi o długotrwałe poczynania gospodarcze".

„Gazeta Polska" z dn. 9 kwietnia r. b. w artykule p. t. „C.O.P. — symbol stałości i poprawy", zwracając uwagę na znaczenie czynników psychologicznych w rozwoju koniunktury, podkreśla, że rozbudowa Okręgu Centralnego stwarza przesłanki optymizmu gospodarczego:

„Rozbudowując Okręg Centralny ze spokojnym optymizmem dobrze kalkulującego przedsiębiorcy, Państwo stwarza w Okręgu tym ośrodek promieniowania pewności siebie, wiary w przyszłość i zdrowej rzutkości — na całą Polskę, na wszystkich gospodarujących ludzi. Z C.O.P. idzie na wszystkie obszary kraju powiew spokoju i stabilizacji, powiew stałości postępu. Mając taki przykład, zbiorowość musi przejąć się duchem przedsiębiorczości i optymizmu i ze swej strony wnieść wkład zarówno pozytywnego nastroju, jak i twórczej pracy — czynników stałości poprawy w Polsce, stałości — będącej właśnie w naszym kraju zupełnie realną możliwością".

„Gazeta Polska" z dn. 20 kwietnia r. b. w artykule p. t. „Import produktywny i zbędny", analizując zjawisko ujemnego salda bilansu handlowego, domaga się ograniczenia przywozu konsumpcyjnego:

„Polski handel zagraniczny wykazuje wielomilionowe pozycje przywozu towarów, nie stanowiących ani surowców niezbędnych dla naszego przemysłu, ani części składowych technicznego wyposażenia tego przemysłu (maszyny, aparaty, narzędzia), ani też artykułów pierwszej potrzeby. Są to towary dla takiej konsumpcji, na którą kiedyś w przyszłości będziemy mogli sobie pozwolić, ale która dziś jest konsumpcją zbędną, dowodem życia nad stan. Idąc konsekwentnie po linii zwalczania życia nad stan, w pierwszym rzędzie musimy eliminować te jego objawy, które wnoszą najwięcej ujemnych elementów do naszej gospodarki. Otóż import wielu artykułów konsumpcyjnych — w przeciwieństwie do krajowej produkcji dóbr spożycia — ma prawie wyłącznie cechy ujemne".

Pismo konkluduje, że sam fakt ujemnego salda handlowego nie jest zjawiskiem groźnym, jeżeli zwiększony import ma charakter produkcyjny:

„Powtarzamy raz jeszcze: ujemne saldo nie jest klęską. Klęską jest marnotrawstwo. Ujemne saldo w kwocie — powiedzmy — 5 milionów złotych miesięcznie, spowodowane zbędnym przywozem konsumpcyjnym, jest znacznie bardziej niepomyślnym zjawiskiem niż saldo dwukrotnie wyższe, wywołane przywozem surowców i maszyn niezbędnych do wytwórczości dóbr produkcyjnych. Nie należy zapominać, że wzmożony przywóz towarów, służących celom zagospodarowania i uprzemysłowienia, wyrazi się kiedyś w przyszłości wzmożoną prężnością eksportową rozbudowanej gospodarki polskiej. Natomiast zbędny import konsumpcyjny może być raz na zawsze odpisany na „straty".

Prof. Zweig w „Polityce gospodarczej" z dnia 31 marca r. b. stwierdza, że o ile wielkie organizmy gospodarcze mogą kroczyć drogą samowystarczalności, to jest to rzeczą niemożliwą dla państw mniejszych:

„Małe i średnie państwa, cierpiąc nadmiernie z powodu obcych autarkizmów, nie mogą nawet marzyć o stworzeniu własnego autarkizmu.

Autarkia byłaby systemem gospodarczej ruiny nietylko dla małych państw, ale i dla państw średnich, a z pośród wielkich państw także i dla tych, które gospodarczo nie są należycie rozwinięte. A jak powiedziałem, nie obszar, nie przestrzeń (np. pustynia) decyduje o wielkości terenu autarkii, ani też nie ludność sama, ale i ważne współczynniki poziomu gospodarstwa (uprzemysłowienie i technika gospodarcza).

Dla wszystkich tych państw pozostaje tylko jedno: konieczność gospodarczego całkowania się, łączenia się w większe obszary ściślejszej współpracy gospodarczej.

Rozwijanie i pielęgnowanie wzajemnych stosunków handlowych, finansowych i komunikacyjnych dla sprostania nowym zadaniom, jakie narzuca epoka obecna — oto nakaz chwili dla państw, które nie mając żadnych warunków dla własnej autarkii, nie chcą być terenem obcych autarkizmów, nie chcą być przedmiotem ekspansji cudzego autarkizmu".

„Przegląd gospodarczy" z dn. 15 kwietnia wyraża pogląd, że, pomimo niekorzystnych reperkusji słabnącej koniunktury międzynarodowej na gospodarstwo polskie, może wytworzyć ona własną koniunkturę naskutek inwestycji publicznych i posunięć ułatwiających prywatną działalność inwestycyjną:

„Reasumując, stwierdzić musimy, że istnieje w tej chwili zespół realnych czynników, stanowiących zachętę do pobudzenia w tym roku prywatnych procesów inwestycyjnych. Wyzyskanie tych bodźców w możliwie najdalej idącej mierze jest nie tylko wskazane, ale nawet wręcz konieczne, jeśli ujemne wpływy gospodarstwa międzynarodowego na nasze życie gospodarcze mają być wyrównane, a nawet wyrównane z nadwyżką. Leży to w granicach możliwości i na tej podstawie p. Wicepremier Kwiatkowski miał prawo utrzymywać, że istnieją dane po temu, aby Polska u siebie oderwała się od recesji czy depresji koniunkturalnej za granicą.

Osiągnięcie tego celu zależy wszakże nie od samych momentów materialnych, o których mówiliśmy dotąd. Byliśmy zawsze tego zdania, że tzw. momenty psychiczne stanowią czynnik koniunkturalny wielkiej doniosłości, którego umiejętne wyzyskanie może nader dodatnio zaważyć na szali i wyrównać różne inne braki, tak jak na odwrót ujemne działanie tego czynnika może przynieść namacalne i duże straty. Stąd przy uchwalaniu ustawy o ulgach inwestycyjnych przez parlament słusznie i ze strony rządu i ze strony poselskiej mówiono wiele o konieczności wytworzenia w kraju odpowiedniego klimatu gospodarczego, aby realne osiągnięcia odpowiedziały oczekiwaniom rządu".

PRASA ZAGRANICZNA.

Znany ekonomista szwedzki profesor Cassel w artykule zamieszczonym w sprawozdaniu kwartalnym Skandinaviska Kreditaktiebolaget domaga się, aby pieniądz miał ustaloną wartość nabywczą t. zn. aby był utrzymany stały poziom cen:

„Ażeby normalne życie gospodarcze mogło się rozwijać, trzeba się móc liczyć z pewną stałością wartości pieniądza. Życie codzienne nastręcza niezliczoną ilość tranzakcji, pożyczek, umów o pracę i całą masę innych form zobowiązań określonych wypłat pieniężnych, przyczym wychodzi się z samoprzez się zrozumiałej przesłanki, że jednostka pieniężna, w której następuje obrachunek, będzie taka sama przy świadczeniu zobowiązań umownych, jak w chwili zawarcia tranzakcji. Jeżeli powszechnie się w to rzeczywiście wierzy, i to stanowi punkt wyjścia przy zawieraniu zobowiązań, to byłoby rzeczą niemożliwą tolerować taką politykę pieniężną, która w tym istotnym punkcie zmierzałaby do zupełnie czego innego i która zatym pośrednio wprowadzałaby w błąd. Ten powód wydaje się wystarczający, ażeby umotywować zasadę niezmiennej siły nabywczej pieniądza jako normę dla wszelkiej polityki pieniężnej".

„Jeżeli przyjąć za normę polityki pieniężnej trwały poziom cen, to nie może mieć miejsca niezdecydowanie i niepewność. Rząd i dyrekcja Banku Centralnego muszą wyraźnie oświadczyć, że zamierzają utrzymać trwały poziom cen i muszą przejąć pełną odpowiedzialność, że to się stanie. Wszystko zależy od tego, czy opinia publiczna będzie miała zaufanie, że program zostanie przeprowadzony. Jeżeli uda się wytworzyć takie zaufanie, to zarazem usunie się powód poważnych wahań w ogólnym poziomie cen i będzie można utrzymać stabilizację bez gwałtownych środków.

Tak np. gdyby w r. 1929 kierownictwo bankowe w Stanach Zjednoczonych z pełnym poparciem rządu oświadczyło, że nie dopuści do ogólnego spadku cen, ale będzie utrzymywało ogólny poziom cen wszelkimi do dyspozycji stojącymi środkami, to byłoby to bezwątpienia możliwym i całemu światu w każdym razie byłaby oszczędzona większa część niesłychanych spustoszeń, które sprowadziła depresja".

Prof. Cassel, jak wynika z powyższego, wyraża przekonanie, że manewrowanie pieniądzem może zawsze zapobiec kryzysowi. Pogląd ten wydaje się nam zbyt optymistyczny, gdyż aczkolwiek niewątpliwie polityka pieniężna może mieć wielki wpływ na utrzymanie cen, to z drugiej strony wchodzą tu w grę najrozmaitsze czynniki, które niezawsze polityka pieniężna może przezwyciężyć.

„The Economist" z dn. 16 kwietnia r. b. w związku w nowym planem Roosevelta, przewidującym udzielenie „zastrzyku" gospodarstwu amerykańskiemu w wysokości 4.250 milj. dol., pisze, co następuje:

„Lecz nie można odczuwać radości z powodu powrotu do metod zastosowanych w czasie depresji. „Pompowanie", nawet jeżeli się powiedzie, jest niebezpiecznym narkotykiem. Wątpliwą zaś jest rzeczą, czy „pompowanie", nie zastosowane w potężnych dawkach, przyniesie dużo korzyści, jeżeli nie zapanuje rozejm w obecnym zażartym konflikcie politycznym.

Za zaciekłość sporu, który rzeczywiście dzieli dzisiaj prezydenta i cały świat gospodarczy, wina spada na obie strony. Prezydent głosi, że uznaje system ekonomiczny, w którym większa część zakładów wytwórczych znajduje się w rękach prywatnych i że w żadnym przypadku nie ma on ani mandatu, ani władzy do zastąpienia tego systemu systemem kontroli państwowej. Lecz wiele działań prezydenta z pewnością wywarło skutek zniechęcający do prowadzenia zwykłej działalności gospodarczej. Uczynił to on przez treść swoich mów, przez swą politykę socjalną, przez kampanie przeciwko źle sformułowanemu pojęciu monopolu, przez wrogość przeciwko towarzystwom użyteczności publicznej, a przede wszystkim przez swoje inowacje w dziedzinie opodatkowania, które zdawały się być skierowane przeciwko bogactwu i konserwatywnym finansom. Każde z tych posunięć oddzielnie można byłoby obronić; razem wzięte stanowiły one siłę działającą bardzo deflacyjnie. Lecz także świat gospodarczy nie jest wolny od winy. Kierownicy przemysłu i finansów opierali się potrzebnym reformom i krytykowali metody walki z kryzysem, nie dając innego konsekwentnego planu przeciwstawnego New Deal. Zadawalniali się poruszaniem się w sprzecznościach, skoro domagali się zarazem i zmniejszenia podatków i zrównoważenia budżetu. Zbyt wiele z ich opozycji nie było ani odpowiedzialne ani konstruktywne. Przede wszystkim zaś świat interesu może być krytykowany za to, że świadomie zanurzył się w pianę takiej nienawiści (żadne inne słowo nie jest dość silne), że jego wściekłość psuje całą maszynę przemysłową i finansową. Te błędy po obu stronach zostały wzmocnione przez zaciekły upór. W każdym obozie umiarkowani doradcy są w niełasce; prezydent w szczególności zerwał z wieloma najrozsądniejszymi swymi przyjaciółmi, zarówno wśród polityków (jak wiceprezydent Garner) jak i wśród ludzi interesu (jak Bernard Baruch). Obie strony są w tym stanie, że każdy z przeciwników znajduje przyjemność w przeciwstawianiu się wysiłkom drugiego

z tym rezultatem, że sprawy amerykańskie staczają się w kierunku położenia bez wyjścia (deadlock".

„Gdyby polityczne zacietrzewienie mogło być zapomniane i gdyby opracowano praktyczny program przy udziale prezydenta i jego przeciwników, to nie ulega wątpliwości, że sytuacja uległaby poprawie. Prezydent musiałby wówczas zgodzić się na poprawki w systemie podatkowym, na który skarży się życie gospodarcze, oraz ogłosić moratorium co do dalszych środków, mogących zmniejszyć zyski przemysłu. Druga strona natomiast musiałaby przyjąć te środki reformatorskie, które znajdują się już w kodeksie, musiałaby porzucić obecne próby zohydzenia prezydenta oraz uznać go jako jedynego wodza narodu z mocy prawa konstytucyjnego i w obecnej rzeczywistości".

„Der Deutsche Volkswirt" z dn. 14 kwietnia 38 r. wyraża niepokój co do losów dalszej gospodarki finansowej Rzeszy:

„Obserwacje (obserwatorów zagranicznych), które najczęściej kończyły się na stanie z początkiem bieżącego roku kalendarzowego dochodziły wspólnie do wniosku, że wprawdzie dotąd wszystko szło zadziwiająco dobrze, to jednak obecnie został osiągnięty punkt, przy którym na miejsce antycypacji przyszłych dochodów musi nastąpić finansowanie potrzeb publicznych z podatków i prawdziwych oszczędności, jeżeli chce się uniknąć objawów inflacyjnych. Właśnie to samo oświadczył więcej niż przed miesiącem na głównym zebraniu Banku Rzeszy jego prezydent, zapowiadając równocześnie dawno przygotowywaną zmianę polityki finansowej; zresztą już większa część wydatków państwowych pokrywana była z dochodów bieżących. Zmiana ta nie następuje zatym nagle, ale poniekąd w łagodnej krzywiźnie, nie hamując tempa rozwoju i ani o jeden moment wcześniej lub później, niż to jest bezwarunkowo potrzebne".

Jednakowoż włączenie Austrii i zapowiedziane tam inwestycje zdają się napełniać pismo obawą, czy zmiana polityki finansowej będzie mogła się odbyć. Wprawdzie pismo zapowiada, że:

„umorzenie uprzedniego finansowania (Vorfinanzierung) i zadania inwestycyjne, które stawia plan czteroletni w Austrii i w pozostałych częściach państwa wymagają wprawdzie, jak każde użycie kapitałów, zmniejszenia konsumcji, co jednak musiałoby mieć także wtedy miejsce, gdyby inflacyjny rozwój cen przerwałby tamy i zmniejszyłby siłę nabywczą dochodu, tylko że wówczas najciężej dotknięte byłyby najskromniejsze dochody. Środki, które państwo ściąga na drodze podatkowej przez przymusowe oszczędzanie są znaczne; są one uzupełnione przez szczędzanie, są znaczne; są one uzupełnione przez rosnącym prywatnym udziale w subskrybowaniu pożyczek".

Pomimo to pismo domaga się jawności planów budżetowych, zapewne dla uspokojenia opinii, że finansowanie koniunktury odbywać się będzie drogą budżetową, a nie zapomocą „Vorfinanzierung":

„Można być pewnym, że w odpowiednim czasie przynajmniej te wszystkie plany budżetowe będą udostępnione obserwacji publicznej, którym nie sprzeciwiają się względy państwowo - polityczne Jawność nie jest tylko środkiem wychowawczym, ale wzmaga ona również zaufanie. Radość z poniesienia ofiary jest podtrzymywana uznaniem jej konieczności, a to uznanie będzie tym większe, o ile fachowi i sumienni obserwatorzy będą mogli rozbić argumentami te wszystkie zarzuty, którymi zawiść i złość chcą pomniejszyć wielkość tego, co zostało osiągnięte".

Obawiać się należy, że życzeniu pisma nie stanie się zadość, gdyż nowych inwestycyj nie będzie można pokryć z dochodów bieżących skarbu państwa; nie będzie można zatym opublikować planów budżetowych...

KRONIKA KRAJOWA

MINISTER ROSE O INTERWENCJONIZMIE.

W dn. 7 kwietnia r. b. p. wiceminister Adam Rose wygłosił w Towarzystwie Ekonomistów i Statystyków Polskich odczyt p. t. Drogi uprzemysłowienia Polski, w którym m. inn. poruszył zagadnienie interwencjonizmu, mówiąc co następuje:

„Jakie formy należy interwencjonizmowi nadać, żeby działał sprawnie? Co robić, żeby rozwiązać to najtrudniejsze zadanie, polegające na tym, że należy dynamikę wykrzesać z interwencjonizmu? Co zrobić, żeby nie było tego stanu rzeczy, że przez lata te same możliwości produkcyjne, te same kontyngenty, wg tych samych kluczy są rozdzielane— z tym że w olbrzymiej większości wypadków o możliwości produkcji nie decyduje ani sprawność techniczna, ani sprawność indywidualna człowieka, lecz taki lub inny „przydział", że najlepszy kierownik przedsiębiorstwa nic nie może zrobić, by zwiększyć obroty, bo natrafi zawsze na sztywny klucz kontyngentowy. Przekonany jestem, że mimo trudności, z których trzeba sobie zdawać sprawę, można poprawić dzisiejszy stan rzeczy, który doprowadził do sklerozy na ogromnym odcinku życia gospodarczego, który w dużych gałęziach przemysłu wstrzymał procesy inwestycyjne i zahamował powstawanie nowych przedsiębiorstw. W tym przekonaniu zwróciliśmy się do Komisji P. Ministra Klarnera, w której skład wchodzą wybitni przedstawiciele życia gospodarczego, nie wysuwając konkretnych środków zaradczych, nie głosząc, że chcemy zrobić to albo tamto — ale stwierdzając wyraźnie, że na tym odcinku jest źle i że na tym odcinku powinno być lepiej. Wierzymy w to, że Komisja P. Klarnera opracuje wnioski, sprzyjające temu w naszym przekonaniu najważniejszemu dążeniu, żeby polityka interwencyjna w przyszłości nie zagrażała inicjatywie prywatnej, która wszędzie musi być dźwignią życia gospodarczego, i żeby interwencjonizm mógł działać na tyle twórczo, na tyle sprawnie i na tyle zaspakajał kardynalne potrzeby Państwa, żeby Państwo za jego pomocą zaspakajało swoje potrzeby, nie wyłączając nawet potrzeb obronności, bez uciekania się do bezpośredniej przedsiębiorczości państwowej. Daję wyraz temu przekonaniu, gdyż uważam za dogmat, że w kraju o tak wielkich potrzebach ogólno-publicznych, o tak wielkim zapotrzebowaniu kapitałów na cele, których inicjatywa prywatna nie może zaspokoić — wszystko to, co przez inicjatywę prywatną może być rozwiązane, winno być przez tę inicjaty-

wę rozwiązane. W przeświadczeniu, że chodzi tu o jeden z ważniejszych współczynników idei wzmożenia potencjału gospodarczego kraju, o jeden z warunków jej realizowania — o jedyny, może nie najważniejszy, ale napewno o bardzo ważny warunek uprzemysłowienia — badamy obecnie zagadnienie interwencjonizmu, i mamy nadzieję, że życie gospodarcze, reprezentowane w Komisji P. Klarnera, odpowie nam w sposób twórczy i pozytywny. Jeżelibyśmy się, wbrew przewidywaniom, omylili, będziemy szukać własnych środków rozwiązania, aby znaleźć odpowiedź na pytanie, jak zorganizować interwencjonizm, ażeby on nie podcinał inicjatywy prywatnej. Usprawniony interwencjonizm ułatwi nadto znakomicie prace, zmierzające do wytknięcia programowej linii rozwoju w głównych branżach przemysłu, do ustanowienia tej hierarchii w ochronie, o której wyżej mówiłem".

ROLA CENTRALNEGO OKRĘGU PRZEMYSŁOWEGO.

Na konferencji Związku Izb Przemysłowo-Handlowych w Sosnowcu w dn. 5 kwietnia r. b. p. dyr. W. Martin wygłosił referat p. t. Inwestycje publiczne i prywatne, podkreślając m. inn. w następujący sposób rolę C.O.P.:

„Jeżeli mówimy o koncepcji C.O.P , to nie możemy jej rozumieć w ten sposób, iż wszelkie nowopowstające zakłady przemysłowe, czy choćby przeważająca ich większość — mają być lokowane w granicach okręgu. Skoro stwierdzamy, że struktura gospodarcza naszego kraju jest ukształtowana wysoce niefortunnie, gdyż znaczna część naszego przemysłu jest skupiona na południowym zachodzie kraju, gdy tymczasem ziemie wschodnie stanowią jak gdyby pustynię gospodarczą, to nie powinniśmy tej dysproporcji pogłębiać przez kierowanie do Okręgu Centralnego absolutnie wszystkich inwestycyj przemysłowych, jakie w Polsce mogą i mają powstać. Urzeczywistniając budowę Centralnego Okręgu Przemysłowego, dążyć należy do skorygowania, albo — ściślej mówiąc — uzupełniania struktury gospodarczej kraju — nie zaś do „odprzemysłowienia" innych dzielnic. Centralny Okrąg Przemysłowy winien być potwierdzeniem, a nie zaprzeczeniem, uprzemysłowienia innych okręgów. Zadanie polega na skoncentrowaniu w C.O.P. tych gałęzi gospodarczych, które znajdą tam odpowiednie dla siebie warunki naturalne. W tym tkwi sens gospodarczy Centralnego Okręgu Przemysłowego".

KAPITAŁ ZAGRANICZNY W POLSCE.

Cały kapitał zagraniczny (zł 1.441.697.949) skoncentrowany jest wg danych na dz. 1.I. 1938 r. w 483 spółkach, przy czym 88,9% jego znajduje się w 314 spółkach, w których kapitał zagraniczny przekracza 50% kapitału akcyjnego. Rozpatrując udział kapitału zagranicznego wg poszczególnych grup, widzimy największą jego kumulację w grupie przemysłu naftowego — 85,6% (w stosunku do całego kapitału akcyjnego danej grupy), w grupie elektrowni — 83,4%, w przemysłach: górniczo-hutniczym — 56,8%, elektrotechnicznym — 49,2%, drzewnym — 46,3% itd. (patrz tablica).

Jeśli chodzi o rozbicie procentowe kapitału zagranicznego według jego pochodzenia, to zmiany w tym zakresie są w 1937 r. minimalne i na ogół nie przekraczają 1%. Na dz. 1.I. 1938 r. udział kapitałów różnych narodowości w całym kapitale zagranicznym przedstawiał się następująco (w %%):

Francuski	26,2
Amerykański	18,6
Belgijski	13,3
Niemiecki	13,3
Szwajcarski	8,5
Angielski	5,4
Holenderski	3,9
Austriacki	2,9
Szwedzki	2,6
Czechosłowacki	1,7
Inne (14 narodowości)	3,5

Źródło: „Polska Gospodarcza".

HANDEL ZAGRANICZNY W MARCU.

Handel zagraniczny Rzeczypospolitej Polskiej i W. M. Gdańsk — według dotychczasowych obliczeń Głównego Urzędu Statystycznego — przedstawiał się w marcu rb. w sposób następujący:

Przywóz 281.507 ton wartości 123.613 tys. zł.

Wywóz 1.271.493 ton wartości 102.078 tys. zł.

Ujemne saldo wyniosło więc w marcu 21.535 tys. zł.

Na ujemne saldo bilansu handlowego w marcu wpłynął w części przywóz towarów z Niemiec, z tytułu likwidacji zamrożonych należności za tranzyt kolejowy przez Polskę. Przywóz tych towarów nie powoduje odpływu walut z Polski. Również nie wpływa na odpływ walut przywóz towarów w obrocie clearingowym, za które należność jest pokrywana wywozem towarów w okresach późniejszych.

W porównaniu do lutego rb. wywóz w marcu wzrósł o 17.375 tys. zł., przywóz wzrósł o 14.558 tys. zł.

Zwiększył się wywóz następujących artykułów (w miln. zł.): węgla o 3,1, szynek, polędwic wieprzowych w opakowaniu hermetycznym o 2,2, bali, desek, łat, opołów o 1,9, papierówki o 1,5, ziemniaków świeżych o 1,4, jaj o 1,4, kłód, dłużyc o 1,1, przędzy wełnanej o 0,8, kopalniaków o 0,8, parafiny o 0,7, szyn kolejowych o 0,6, pszenicy o 0,5, fornierów, dykt o 0,5, tektury, papieru, kartonu o 0,5, rur żelaznych, stalowych o 0,5, nasion koniczyn: czerwonej i białej o 0,4, blachy żelaznej, stalowej o 0,4.

Zmniejszył się wywóz następujących artykułów (w miln. zł.): lnu i odpadków o 1,1, jęczmienia o 0,7, mięsa świeżego, mrożonego, solonego o 0,7, trzody chlewnej o 0,5, tkanin wełnianych, półwełnianych, odzieżowych o 0,4.

Zwiększył się przywóz następujących artykułów (w miln. zł.): bawełny i odpadków o 2,8, wełny owczej pranej o 1,2, pomarańcz i cytryn o 0,9, skór surowych o 0,9,tłuszczów i olejów roślinnych i zwierzęcych o 0,8, skór futrzanych o 0,8, wełny owczej czesanej o 0,8, samochodów o 0,8, Śledzi świeżych, solonych o 0,7, obrabiarek do metali wszelkich, maszyn formierskich dla odlewni o 0,7,

szmat o 0,6, kopry o 0,6, tkanin bawełnianych o 0,5, cyny technicznie czystej o 0,5, maszyn włókienniczych o 0,5, nasion ziarn i owoców oleistych o 0,4, rud manganowych o 0,4, barwników syntetycznych i produktów pośrednich, służących do ich wyrobu o 0,4, tkanin wełnianych, półwełnianych — odzieżowych o 0,4.

Zmniejszył się przywóz następujących artykułów (w miln. zł.): tytoniu i wyrobów tytoniowych o 3,5, nawozów o 1,2, ryżu o 1,1, wełny owczej, surowej i nie pranej o 0,9, żelastwa o 0,6, rud cynkowych o 0,5, elektrycznych: maszyn aparatów, przyrządów, ich części o 0,5.

Dla porównania zaznaczyć należy, że w marcu 1937 r. obroty handlu zagranicznego Polski przedstawiał się następująco: przywóz 106,7 miln. zł., wywóz 107,8 miln. zł. Tak więc globalne obroty są w marcu rb. większe niż przed rokiem.

OBROTY HANDLOWE POLSKO-FRANCUSKIE.

Wymiana towarowa polsko-francuska w roku ubiegłym wykazała wzrost zarówno co do wagi, jak i wartości w porównaniu do 1936 roku.

Ogólna waga tej wymiany w obydwóch kierunkach wynosi 1.682.554 tony, czyli wykazuje zwyżkę o 22,2 proc., a w wartości osiągnęła kwotę 89,9 miln. zł., co przedstawia wzrost o 3,2 proc. w stosunku do obrotów 1936 r. Saldo tej wymiany jest korzystne dla Polski i wynosi 8,5 miln. zł.

Należy dodać, że saldo bilansu handlowego w okresie 1925 — 1935 było korzystne dla Polski jedynie w 1932 r., osiągając wówczas 2,1 miln. zł. Z uwagi przedewszystkim na wprowadzoną w Polsce kontrolę dewiz w r. 1936, saldo to stało się korzystne. W r. 1936 wynosiło ono 197 tys. zł., a za rok 1937 podwyższyło się do sumy 8,5, miln. zł.

Pomimo, iż ogólne obroty polsko-francuskie utrzymały się w roku ubiegłym na poziomie zadawalającym, z pewną nawet zwyżką po stronie wywozu polskiego, niemniej jednak ogólna ich wartość wzrosła w nieznacznym stosunku z powodu spadku wartości przywozu z Francji do Polski, który zmniejszył się o 2,8 miln. zł., obniżając się z 43,5 miln. w roku 1936 do 40,7 miln. zł. w r. 1937.

Ten spadek został spowodowany przedewszystkiem zastosowaniem do przywozu francuskiego maksymalnego limitu 80 proc. wartości wywozu polskiego do Francji.

PRACA PORTU GDYŃSKIEGO W MARCU 1938 R.

Miesiąc sprawozdawczy wykazuje w porcie gdyńskim dość znaczne ożywienie w porównaniu z lutym. Ożywienie to daje się zaobserwować zarówno w obrocie towarowym, jak i wruchu statków i jest zresztą normolnym zjawiskiem w portach na Bałtyku, których praca w ciągu zimy zazwyczaj nieco słabnie wobec licznych przeszkód atmosferycznych.

Ruch statków w marcu wzmógł się nie tylko w zestawieniu z ruchem w lutym b. r., lecz również w zestawieniu z marcem 1937 r. (należy stwierdzić zresztą, że marzec ub. r. i luty b. r. dały w zakresie ruchu statków w porcie gdyńskim niemal identyczne wyniki). W miesiącu sprawozdawczym zawinęły do Gdyni 472 statki (w lutym —452) o łącznym tonażu 471 382 nrt (w lutym — 433 109), wyszło zaś statków 477 (438) o łącznym tonażu 477 642 nrt (424 934). Kolejność bander ukształtowała się w marcu następująco: Szwecja, Polska, Dania, Finlandia, Niemcy, Grecja i Anglia. Średnia ilość statków, przebywających jednocześnie w porcie, wzrosła do 55 (w lutym — 51), średni tonaż statku, zawijającego w marcu do Gdyni, również wzrósł — do 998.7 nrt (w lutym 958.2), średni zaś postój statku w porcie zmalał, wynosząc 52.7 godz. (55.6).

Ogólny obrót towarowy osiągnął w marcu 740 737 t. (w lutym — 677 406 t), w czym obrót zamorski — 732 846, obrót przybrzeżny — 1 345 t (855), obrót zaś drogą wodną z wnętrzem kraju— 6 546 t (2 293 t). W obrocie zamorskim na przywóz przypada w marcu 128 434 t (w lutym — 138 266), na wywóz — 604 412 t (534 992).

WKŁADY W BANKACH.

Stan wkładów w dniu 28 lutego r. b. w porównaniu ze stanem na 31 grudnia roku ubiegłego wykazuje wzrost o 16,5 miljn. zł.

W styczniu zanotowano wzrost wkładów o 10,5 miljn. zł. (banki krajowe — zwiększenie 7,8 miljn. zł. oddziały banków zagranicznych—zwiększenie 2,9 miljn. zł., domy bankowe — zmniejszenie 0,2 miljn. zł.), przyczem wkłady terminowe wykazują wzrost wynoszący 13,9 miljn. złotych, wkłady zaś natychmiast płatne — spadek o 3,4 miljn. złotych.

W lutym wkłady wykazują dalszy wzrost o 6.0 miljn. zł. (banki krajowe — wzrost o 5,9 miljn zł., oddziały banków zagranicznych—wzrost o 0,7 miljn. zł., domy bankowe — spadek o 0,6 miljn zł.), przyczem wzrost dotyczy zarówno wkładów terminowych (o 2.5 miljn. zł.), jak i natychmiast płatnych (o 3.5 miljn. zł.) Zwiększenie się wkładów terminowych nastąpiło w bankach krajowych o 2,3 miljn. zł., w oddziałach banków zagranicznych o 0,7 miljn zł., w domach bankowych natomiast zanotowano spadek o 0,5 miljn. zł.

Wzrost wkładów natychmiast płatnych nastąpił w grupie banków krajowych (o 3,6 miljn. zł.).

SYTUACJA NA RYNKU KAWY.

Ze sfer branżowych otrzymujemy informację, że wieści o rzekomej nadprodukcji kawy są ścisłe jedynie, jeżeli chodzi o gatunki poślednie. Natomiast gatunki wyższe, jak np. miękkie kawy Santos i dobre gatunki centralno-amerykańskie, są ciągle poszukiwane i dlatego ceny ich nie wykazują tendencji zniżkowej.

WALNE ZEBRANIE ZGROMADZENIA KUPCÓW M. ST. WARSZAWY.

W dniu 7 kwietnia r. b. pod przewodnictwem Starszego Zgromadzenia Senatora L. J. Everta, odbyło się zwyczajne Walne Zebranie Zgromadzenia Kupców m. st. Warszawy, będącego najstarszą organizacją kupiecką w Warszawie.

Zgromadzenie Kupców przyjmuje wybitny udział w

organizacji handlowej zawodowej i prowadzi szereg szkół w tym zakresie.

Ze sprawozdania złożonego przez senatora Everta wynika, że poprawa gospodarcza w kraju odbiła się korzystnie na frekwencji i wypłacalności uczniów Szkół Zgromadzenia, co umożliwiło Zarządowi w roku sprawozdawczym udzielanie w szerszym zakresie ulg niezamożnej młodzieży, polepszenie bytu wykładowców oraz nadbudowę piętra w gmachu szkolnym przy ul. Prostej na potrzeby rozwijających się dziewięciu Uczelni Zgromadzenia. W roku sprawozdawczym Zarząd ogłosił konkurs z nagrodami na podręczniki dla Gimnazium Kupieckiego, odrestaurował w Muzeum Narodowym zabytki historyczne Zgromadzenia, zorganizował zjazdy naukowe oraz odczyty dla młodzieży, utworzył fundację im. Towarzystwa Pomocy dla uczniów Szkół Zgromadzenia Kuców oraz zrealizował hasło motoryzacji na terenie szkolnym przez uruchomienie kursu jazdy samochodowej dla starszej młodzieży.

W toku dyskusji poruszono sprawę zorganizowania osiedla szkolnego oraz utworzenia Kasy Zapomogowej dla podupadłych materialnie członków Zgromadzenia.

Po wysłuchaniu sprawozdania rachunkowego Walne Zebranie jednogłośnie zatwierdziło bilans wraz z rachunkiem wydatków i dochodów oraz uchwaliło absolutorium dla Zarządu.

NOTATKI GOSPODARCZE

Dn. 31 ub. m. zamknięty został w W. Brytanii rok budżetowy 1937/38. Zamknięcie przyniosło nadwyżkę w sumie 28.786.000 funt. Jest to największa nadwyżka budżetowa w budżecie angielskim, notowana w ciągu ostatnich 4-ch lat. Dla porównania zaznaczyć należy, że rok budżetowy 1936/37zamknięty został deficytem około 5½ miljn. funt. Tegoroczna nadwyżka zużyta zostanie w bieżącym roku budżetowym (1938 — 1939) na finansowanie programu zbrojeniowego.

Wpływy budżetowe wyniosły w r. 1937/38—872.580 000 funt. wobec 843.794.000 funt. wydatków.

W szczególności podatek dochodowy przyniusł 298 miljn. funt., czyli o 10 miljn. funt. więcej niż było preliminowane W poprzednim roku budżetowym wpływy z podatku dochodowego były mniejsze o 40 miljn. funt.

Dochody z ceł i akcyz dały 335 miljn. funt. wobec preliminowanych 333 miljn. funt., czyli o 2 miljn. funt. więcej.

W roku budżetowym 1937/38 wydatki na zbrojenia wyniosły łącznie 262 miljn. funt., z czego 197.250.000 funt. z sum budżetowych, natomiast 64.750.000 funt. z wpływów pożyczki obrony narodowej.

W rozpoczętym z dn. 1 b. m. roku budżetowym 1938/39 wydatki zbrojeniowe będą finansowane zarówno z budżetu, jak z pożyczki, jak wreszcie z wspomnianej na wstępie nadwyżki, osiągniętej w roku 1937/38.

*
**

W ciągu ubiegłego roku angielsko-sowieckie obroty handlowe wykazały wybitny wzrost. Wartość zamówien i zakupów sowieckich w Anglii wynosiła w roku 1937 ponad 650 milionów rubli. Liczba ta obejmuje zakupy maszyn oraz instalacji przemysłowych wartości 223.400.000 rubli. Zamówienia te zostały wykonane na zasadzie pięcioletniego kredytu finansowego, przyznanego Związkowi sowieckiemu przez Wielką Brytanię. W ciągu 1937 r. zbyt towarów sowieckich w Wielkiej Brytanii wynosił około 700.000.000 rubli. Większość towarów sowieckich składa się z drzewa budulcowego, szczecin, zapałek, szyb, skór zwierzęcych w stanie niewyprawionym oraz parafiny.

*
**

W bilansie handlowym Litwy w 1937 r. nastąpiły pewne zmiany: Wraz z rowojem przemysłu nastąpił stosunkowo duży wzrost importu surowców, półfabrykatów, maszyn, żelaza i węgla. Wartość importu w 1937 r. wynosi 213 milj. litów (w 1936 r. — 156 milj. litów). Eksport w 1937 r. nie nadążył za importem — wynosi on tylko 208 milj. litów (1936 r. — 191 milj. litów). Wzrosła coprawda wartość eksportu masła z 35 milj. litów w 1936 r. do 41 milj. litów, mięsa z 12 milj. litów do 16 milj. litów, a wyrobów drzewnych z 30 do 42 milj. litów — mimo to litewski bilans handlowy wykazuje w tym roku saldo ujemne, wynoszące 5 milj. litów, gdy tymczasem w 1936 r. saldo dodatnie wynosiło 35 milj. litów. Ujemne saldo 1937 r. pokryte jest należnościami z zagranicy, które w tym roku wynoszą 6 milj. litów (1936 r. tylko 1 milj. litów).

W związku z ujemnym saldem handlu zagranicznego, zmierza rząd litewski do scentralizowania handlu zagranicznego, zwłaszcza zostanie przeprowadzona reorganizacja handl eksportowego. Poza tym do wzmożenia aktywności handlu zagranicznego mają się przyczynić nowe umowy handlowe z zagranicą; zwłaszcza nowa umowa handlowa z Sowietami ma podwyższyć udział tego kraju w wywozie Litwy z 5,3 proc. w 1937 r. do 10 proc. Udział Anglii w wywozie Litwy wynosi 46 proc., a Niemiec — 17 proc. Silną zależność wywozu litewskiego od tych dwóch państw mają osłabić umowy handlowe z Holandią, Węgrami, Grecją i Brazylią, zmierzające do zwiększenia wywozu do tych krajów.

*
**

W triesteńskich sferach handlowych panuje obawa o dalsze losy tego portu, w związku z włączeniem Austrii do systemu gospodarczego Rzeszy. Fakt ten bowiem może niepomyślnie wpłynąć na stosunki Triestu z jego zapleczem. Należy zaznaczyć, że Triest oddawna konkurował z północno-niemieckimi portami, głównie z Hamburgiem, dążąc do przejęcia ruchu wywozowego Europy Centralnej, na co nastawiona była zresztą polityka taryfowa kolei austriackich. Należy również wziąć pod uwagę, że przy kierowaniu transportów przez Triest, handel austriacki będzie musiał opłacać przewóz częściowo w dewizach, podczas gdy via Hamburg opłaty regulowane będą wyłącznie w markach.

*
**

Produkcja samochodów w 1937 roku przedstawiała się jak następuje (w tys. sztuk):

Państwa	wozów tur.	handl.	razem	Wzrost w stos. do 1936 w %%
St. Zjedn.	3.916	894	4.810	8,0%
Anglia	389,7	118,1	507,8	10,2%
Niemcy	264,4	62,1	326,5	8,3%
Kanada	155,0	50,0	205,0	26,3%
Francja	178,0	22,0	200,0	1,5%
Rosja	18,0	182,0	200,0	40,4%
Italia	43,0	14,0	57,0	18,7%

*
**

Praktyczną formułę wytwarzania benzyny roślinnej udało się znaleźć francuskim uczonym w rezultacie długoletnich poszukiwań, prowadzonych specjalnie w tym celu stworzonym centrum doświadczalnym Segou, w Afryce równikowej. Jak o tym świadczą otrzymane tu pierwsze relacje — do których przywiązuje się bardzo duże znaczenie z punktu widzenia gospodarczego, jak i wojskowego —

szef centrum poszukiwań inż. Francois odbył w tych dniach 500-kilometrowy raid samochodowy na przestrzeni Sergou—Banako — Segou, posługując się wyłącznie nowym środkiem napędnym, uzyskanym z nasion niektórych palm. Jak z deklaracji inż. Francois wynika, nowa benzyna otrzymywana jest w ilości 150 litrów z jednej tony nasienia z tym, że odpadki używane być mogą dla poruszenia motorów pędzonych drzewem.

Celem utrzymanych dotąd w tajemnicy prac afrykańskiego centrum doświadczalnego, było uniezależnienie na wypadek wojny europejskiej kolonii francuskich w środkowej i zachodniej Afryce od dostaw benzyny z zewnątrz.

***

Wartość eksportu wełny w Australii za pierwsze 8 miesięcy roku gospodarczego 1937/38 zmniejszyła się w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego o blisko 11 milj. funtów. Do końca lutego rb. wywieziono z Australii razem 1,7 milj. bali wełny, podczas gdy na ten okres r. ub. wypadało 2,0 milj. bali. Eksport na rynki brytyjskie spadł o 74,7 tys. bali, natomiast zwiększył się na rynki Europy środkowej. Również wzrósł eksport po Japonii o 70 tys. bali. Najsilniejszy spadek wykazują Stany Zjednoczone, bo o 160 tys. bali.

DZIAŁ PRAWNY

ORZECZNICTWO SĄDU NAJWYŻSZEGO.

Kupujący, który nie dopełnił warunków umowy zawartej co do sprzedaży handlowej, nie ma prawa do odszkodowania, przewidzianego w art. 551 kod. handl.

Co do zadatku mają przy sprzedaży handlowej zastosowanie przepisy Kodeksu zobowiązań.

(Orzeczenie Sądu Najwyższego z dn. 30 listopada 1937 r., w sprawie C. II. 1773/37, P.P.H. 4/38).

Art. 551 kod. handl. przewiduje, że w razie zwłoki w spełnieniu świadczenia, strona, na której rzecz świadczenia miało nastąpić, może, gdy przedmiot sprzedaży ma cenę targową lub giełdową, domagać się jako odszkodowania różnicy między ceną umówioną a ceną targową lub giełdową dnia, w którym świadczenie miało być spełnione. W przypadku jednak, gdy umowa została np. zawarta pod warunkiem zawieszającym, który się nie spełnił, to przepis ten nie ma zastosowania.

ORZECZNICTWO NAJWYŻSZEGO TRYBUNAŁU ADMINISTRACYJNEGO.

Za istotną cechę, odróżniającą agenta handlowego samoistnego od pracownika, zatrudnionego u firmy, uważać należy moment zależności faktycznej pracownika, jako pracobiorcy, od firmy, jako pracodawcy, w zakresie przedmiotu, rozmiaru, czasu, miejsca i sposobu wykonania pracy, uwidaczniający się w obowiązku pozostawania pracownika w gotowości wykonywania — w granicach zakreślonych umową — poszczególnych zleceń i dyspozycyj pracodawcy.

(Wyrok N. T. A. z dn. 25 listopada 1937 r. w sprawie L. rej. 5779/35).

Z uzasadnienia:

Jak wynika z przytoczonych motywów zaskarżonego orzeczenia, władza pozwana przy powyższym swoim wniosku co do zależności Nowickiego od skarżącej firmy oparła się nietylko na przedstawionych przez firmę formularzach korespondencji, dotyczącej zawierania umów z przedstawicielami tej samej co i Nowicki kategorii, które to formularze skarżąca nazywa umowami, i w których istotnie zaznaczono przy określeniu obowiązków przedstawiciela, że zaleca mu się i doradza się przestrzegania pewnych tam wymienionych wskazówek przy angażowaniu poszczególnych subagentów, częste ich odwiedzanie, kontrolowanie, pouczanie i t. p., lecz wzięła także pod uwagę inne dowody, zarówno przedstawione przez strony same, jak i przeprowadzone z urzędu, a w szczególności zeznania świadka Wasyla Pobudzińskiego, b. inspektora obwodowego skarżącej firmy, wyjaśnienia Nowickiego, złożone w toku postępowania dowodowego do protokółu z 18 stycznia 1932 r. i w podaniach do Ministerstwa z 14 lutego 1933 r. i z 11 grudnia 1933 r., tudzież dołączone do podania z 14 lutego 1933 r. dokumenty, dotyczące działalności Nowickiego jako inspektora obwodowego (raporty, sprawozdania i t. p.). Z wymienionych zeznań, wyjaśnień i dokumentów wynika, że Nowicki jako inspektor obwodowy był podporządkowany bezpośrednio odnośnemu nadinspektorowi, który ustalał dla Nowickiego plan pracy, obowiązujący Nowickiego i określający czas jego wyjazdu i pracy w terenie, tak że Nowicki nie mógł sam dowolnie dysponować swoimi wyjazdami i czasem pracy, lecz powinien był w tym względzie stosować się ściśle do wskazówek nadinspektora, że w swej działalności Nowicki był krępowany w ogóle instrukcjami firmy, udzielanymi mu bądź bezpośrednio w pismach okólnych, bądź za pośrednictwem nadinspektora, przy czym nie wolno mu było zajmować się żadnymi innymi zajęciami zarobkowymi, i że wreszcie działalność Nowickiego, jako inspektora obwodowego, nie ograniczała się li tylko do sprzedaży wyrobów firmy, lecz obejmowała szereg innych czynności administracyjnych i nadzorczych jako to: angażowanie w imieniu firmy przedstawicieli t. zw. subagentów, instruowanie i kontrolowanie tychże, załatwianie reklamacyj klientów, prowadzenie wykazów, dotyczących ewidencji maszyn znajdujących się na składzie i u poszczególnych przedstawicieli, działających w jego obwodzie i t. p. Ponadto z wymienionych dowodów oraz z omówionych już wyżej formularzy korespondencji i listu Nowickiego do firmy z 18 sierpnia 1930 r., przedłożonych przez skarżącą, wynika, że Nowicki ryzyka zawieranych transakcyj nie ponosił, gdyż zawierał transakcje i angażował subagentów w imieniu i na rachunek firmy, i że wreszcie wydatki połączone z podróżami Nowickiego pokrywała skarżąca firma.

Następnie skarżąca zarzuca, że władza pozwana przy ustalaniu charakteru stosunku prawnego, łączącego Nowickiego z firmą, nie wzięła pod uwagę względnie nietrafnie oceniła tę okoliczność, iż Nowicki otrzymywał wynagrodzenie w postaci prowizji od wszystkich zrealizowanych w jego obwodzie transakcyj handlowych, zarówno dokonanych przez niego samego, jak i subagentów, przy czym prawo do otrzymania tej prowizji nie przysługiwało Nowickiemu, jeżeli transakcja następnie została rozwiązana lub zanulowana, a wypłacone już tytułem prowizji od takich transakcyj sumy podlegały potrąceniu z kaucji, zatrzymanej w tym celu przez firmę, — co zdaniem skarżącej wskazuje, iż stosunek umowny, łączący Nowickiego z firmą, nie uzasadniał obowiązku ubezpieczenia Nowickiego w pomienionym Zakładzie. I ten zarzut jest również nieuzasadniony. Jak to wynika z motywów zaskarżonego orzeczenia, władza pozwana wymienioną okoliczność rozważyła, lecz wobec innych wyżej przytoczonych ustaleń, dotyczących organizacji i zakresu wykonywanej przez Nowickiego pracy, uzna-

ła tę okoliczność za nieposiadającą istotnego znaczenia dla rozstrzygnęciia spornego zagadnienia, ponieważ, jak to trafnie zaznaczyła, wynagrodzenie w postaci prowizji może być stosowane i w odniesieniu do pracowników, zatrudnionych na podstawie umowy o pracę.

ZMIANA USTAWY O PAŃSTWOWYM PODATKU DOCHODOWYM.

W Dzienniku Ustaw R. P. Nr. 26, poz. 226, ogłoszono ustawę z dnia 9.IV 38 r. o zmianie ustawy o państwowym podatku dochodowym. W myśl noweli powyższej od podatku dochodowego zwolniono m. in.

a) dywidendy od akcji spółek akcyjnych oraz dochody z udziałów w spółkach z ogr. odp. i spółdzielniach, o ile siedziba spółki znajduje się na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej,

b) przychody na pokrycie kosztów utrzymania, otrzymywane od zamieszkałych na obszarze R. P. osób fizycznych, których dochody podlegają opodatkowaniu na podstawie działu II przepisów ustawy, t. zn. stanowią uposażenie służbowe.

Ponadto ustawa upoważniła Ministra Skarbu do poboru podatku dochodowego od drobnych płatników w formie ryczałtu w drodze ugody bez potrzeby ustalania sum dochodu w poszczególnym przypadku.

Ustawa weszła w życie z dniem ogłoszenia, czyli że przepisy jej mają już zastosowanie do wymiaru podatku dochodowego na rok podatkowy 1938, r. j. operacyjny 1937. W związku z tym płatnicy, którzy w zeznaniach podatkowych o dochodzie osiągniętym w r. 1937, wykazali dochód z dywidend i udziałów w spółkach z ogr. odp. i spółdzielniach, powinni wystąpić do swoich Urzędów Skarbowych o odpowiednie sprostowanie zeznania przez wyłączenie wspomnianych dochodów.

SPRAWY ZAWODOWE PRZEDSTAWICIELI HANDLOWYCH I HANDLU KOMISOWEGO

PRZEDSTAWICIELE HANDLOWI, A PRZEMYSŁ KRAJOWY.

Firma zagraniczna, pragnąca opracowywać jakiś obcy rynek stale i systematycznie, może to czynić najłatwiej, utrzymując na tym rynku swojego przedstawiciela.

Jest to z natury rzeczy najdogodniejsza dla firmy zagranicznej forma organizacji handlowej, ponieważ nie obciąża ona jej z góry wykładanymi kosztami handlowymi, a ponadto pozwala na obserwowanie rynku przez osobę dobrze obznajmioną z warunkami i mającą możność utrzymywania stałego kontaktu z klientelą.

O ile, jeżeli chodzi o zagranicę, celowość opracowania rynku za pośrednictwem stałych przedstawicieli nie może w świetle powyższych wywodów budzić żadnej wątpliwości, to jednak, gdy sprawa dotyczy opracowania rynku wewnętrznego, może powstać pytanie, czy stały przedstawiciel handlowy jest czynnikiem równie niezbędnym, jak w tamtym wypadku.

Do rozważenia tego zagadnienia należy przede wszystkim podejść pod kątem widzenia kalkulacji handlowej.

Jeżeli przedsiębiorca chce opracowywać pewien rynek odległy od jego siedziby, to może to czynić albo przez posiadanie u siebie specjalnego wydziału, albo też przez utrzymywanie na miejscu swojego oddziału, składu fabrycznego itp.

W obu wypadkach firma musi się liczyć ze stałymi kosztami handlowymi i administracyjnymi, które są niezależne od wyników i stale przedsiębiorstwo obciążają.

Ten wzgląd niejednokrotnie stanowi poważną przeszkodę dla rozszerzenia działalności przedsiębiorstwa na tereny zaniedbywane lub niedostatecznie opracowywane.

Przy zaangażowaniu przedstawiciela sprawa stałego obciążenia kosztami niezależnymi od wyników nie wchodzi wcale w rachubę, ponieważ przedstawiciel otrzymuje wynagrodzenie za swoje usługi tylko w razie doprowadzenia interesu do skutku i zlikwidowania go zgodnie z umową zawartą pomiędzy dostawcą a odbiorcą.

Ta okoliczność ma swoje specjalne znaczenie, ponieważ stanowi ona czynnik wywołujący u przedstawiciela wzrost zainteresowania dla podejmowanych przez niego wysiłków i szczególną staranność zarówno w doborze klienteli, jak i też w sposobie jej kredytowania w wypadkach, kiedy kredyty wchodzą w rachubę.

To jest niewątpliwie istotnej wagi i miarodajny moment przy powierzaniu zastępstwa, albowiem, wskutek odrębnej formy wynagrodzenia pracy przedstawiciela handlowego, stanowi on najtańszą i najdogodniejszą organizację sprzedaży.

Nie to jednak tylko cechuje korzyści przy ustanawianiu przedstawiciela, daje on bowiem jeszcze cały szereg innych korzyści, jakich nie dostarcza organizacja sprzedaży we własnym zarządzie.

Przede wszystkim odpada pewien element biurokratyczny, jaki mimo woli wkrada się do każdej organizacji, której praca oparta jest na stałym wynagrodzeniu, niezależnym od wyników.

Przedstawiciel handlowy, aby osiągnąć dla siebie korzystny efekt gospodarczy, musi odnosić się do swoich obowiązków z taką samą dbałością, z jaką starałby się o klientelę, gdyby był kupcem działającym na rachunek własny. Musi on więc wykazywać samodzielną inicjatywę, pomysłowość, wkładać w swoją pracę maximum zabiegliwości, uważnie odnosić się do przejawów zarówno życia gospodarczego ogólnego, jak i też dotyczącego specjalnie bliższego kręgu jego zainteresowań. Ponadto przedstawiciel handlowy winien stale obserwować swoją klientelę, być z nią w nieustannym kon-

takcie i dążyć do tego, aby stał się dla niej niezbędnym nietylko jako dostawca, lecz również jako życzliwy i doświadczony doradca. To są walory, których nie może wykazać żaden najlepszy nawet aparat własny przedsiębiorstwa i dzięki którym przedstawiciel handlowy stanowi nietylko organizację odrębną, całkiem swoistego charakteru, ale i taką, która nie może być zastąpiona przez inną organizację sprzedaży.

I dlatego, pomimo pozorów, że na rynku wewnętrznym dzięki większej łatwości bezpośredniego komunikowania się z klientelą, aniżeli to może mieć miejsce przy stosunkach z zagranicą — wystarczyć może własny stały aparat przedsiębiorstwa — praca przedstawiciela handlowego daje znacznie większe możliwości rozszerzenia zbytu i racjonalnego rozdziału dóbr. Ponadto stwarza ona warunki pewności i stałości w pracy z danym rynkiem, gdyż budzi przeświadczenie, iż interesy nie zostaną zakłócone przez niedopatrzenia co do możliwości gospodarczej i stanu finansowego klienteli.

Nie bez znaczenia jest również okoliczność, że przedstawiciel handlowy przez częsty bezpośredni kontakt z klientelą zaznajamia się dokładnie z jej potrzebami i życzeniami i z tego źródła wypływa niejednokrotnie ciekawa inicjatywa, zapoczątkowująca nowe działy produkcji lub przyczyniająca się do rozszerzenia i udoskonalenia starych.

Dla rozbudowy przeto racjonalnego aparatu sprzedaży powinny również i firmy krajowe — tak jak to czynią firmy zagraniczne — rozszerzać sieć swoich przedstawicieli, co jest tym bardziej wskazane, że organizacja taka nie powoduje kosztów, ani obciążeń dla przedsiębiorstwa, stała zaś obserwacja rynku przez kompetentnego przedstawiciela ma dla przedsiębiorstwa krajowego również wielkie znaczenie.

Z tego stanu rzeczy wypływają dla naszego życia gospodarczego pewne wskazania ogólne, dotyczące ustosunkowania się do przedstawicieli handlowych.

Jak wiadomo, firmy zagraniczne współpracują ze swoimi przedstawicielami w taki sposób, że w stosunku tym, nacechowanym życzliwością, znajdują oni zachętę i podnietę do swej pracy. W czasie wojny można było zanotować dużo faktów, że firmy zagraniczne, które straciły możność normalnej pracy z danym rynkiem, pomimo to w dalszym ciągu materialnie popierały swych przedstawicieli, bądź ceniąc ich zasługi, bądź też pragnąc zapewnić sobie ich współpracę po ukończeniu działań wojennych.

Należy podkreślić, że firmy zagraniczne, traktują swych przedstawicieli nietylko jako dobrych i oddanych współpracowników, lecz również jako swych mężów zaufania. To nadaje wpomnianemu stosunkowi specjalne piętno, nacechowane wnikaniem w potrzeby i interesy przedstawiciela.

Koniecznym jest, aby i nasz przemysł przejął w stosunku do swych przedstawicieli te same metody współpracy. Przedstawiciel handlowy bierze wszak całe ryzyko wysiłków oraz połączone z nimi wydatki na siebie. Musi on przeto mieć przeświadczenie, że w ostatecznym wyniku, na który liczy i na którym opiera swoją egzystencję, nie dozna zawodu. Przedstawiciel handlowy w pracy swej daje zastępowanej firmie całego siebie i cały kapitał swego doświadczenia oraz swej wiedzy fachowej. Musi więc liczyć na to, że jego ofiarna praca znajdzie z drugiej strony należyte zrozumienie i właściwe poparcie. W szczególności musi przedstawiciel wierzyć, że jego stosunek z domem będzie ciągły i trwały i że dom zastępowany przez przedstawiciela nie będzie się starał później wyzyskać tej okoliczności dla stworzenia sobie innej organizacji sprzedaży. Również niezbędnym jest, aby firma, która z reguły jest gospodarczo silniejsza, niż przedstawiciel, nie starała się nadużywać tej przewagi dla pogarszania warunków wynagrodzenia, które nigdy nie przekracza granic opłacalności dla przedstawiciela. Jednym słowem, aby przedstawiciel handlowy w procesie rozprowadzania towarów mógł spełniać swoje zadania w sposób jaknajkorzystniejszy — musi on być przeświadczony, że jego stosunek do domu, który zastępuje, będzie oparty nietylko na formalnych warunkach umowy, lecz że ponadto zawsze spotykać się będzie ze strony swej firmy z pomocą, wyrażającą się w pełnym lojalności ustosunkowaniu się osobistym i w ułatwianiu technicznym przy zbieraniu zamówień i opracowywaniu klienteli.

Przy istnieniu takiego stosunku efekty pracy przedstawiciela będą zawsze dodatnie, a organizacja sprzedaży, jaką sobie reprezentuje, może być na wysokości tych zadań, od spełniania których zależne jest powodzenie w dziedzinie sprzedaży.

PRZEGLĄD WYDAWNICTW

Stanisław Grabski. Ku lepszej Polsce, str. 253. Warszawa 1938 r. Towarzystwo Wydawnicze „Rój".

Taki jest tytuł książki prof. Stanisława Grabskiego, b. ministra w rządach przedmajowych z ramienia Narodowej Demokracji. W powyższej książce prof. Grabski wychodzi z założenia, że „dobra ekonomia jest podstawą dobrej polityki", i w myśl powyższej zasady kreśli plany gospodarczego rozwoju Polski. Dlatego też, aczkolwiek całokształt życia współczesnej Polski znajduje tutaj oświetlenie, to sprawom gospodarczym najwięcej poświęcono uwagi.

Prof. Grabski wyciąga konsekwencje z faktu załamania się gospodarki światowej, która — zdaniem autora — za życia obecnego pokolenia już nie powróci. Polska była krajem kapitalizmu biernego, gdyż kapitały inwestycyjne pod koniec 19 i na początku 20 wieku przychodziły z zagranicy i to umożliwiało industrializację Polski. Po wojnie ten przypływ kapitałów inwestycyjnych ustał. Polska otrzymywała jednak aż do wybuchu kryzysu kredyty zagraniczne i lokowała część swej ludności na emigracji i to przesłaniało strukturalne wady gospodarki polskiej. W okresie

kryzysu prowadzono politykę deflacji, politykę biernego przystosowania się do kryzysu; skutki tej polityki — zdaniem prof. Grabskiego — były opłakane, gdyż zepchnęły Polskę na jedno z ostatnich miejsc pod względem gospodarczym. Deflacyjne kurczenie obiegu banknotów kryzys jeszcze pogłębiło, gdyż wyprzedzało ono spadek produkcji obrotów.

W chwili obecnej — wywodzi prof. Grabski — najważniejszym zagadnieniem jest dostarczenie pracy przyrostowi naturalnemu Polski, czyli stworzenie nowych zatrudnień dla 250 tys. osób rocznie. Oprócz reformy rolnej, którą uważa prof. Grabski za niezbędną, zatrudnienie takie może dać uprzemysłowienie kraju, które jednocześnie podciągnie Polskę na wyższy szczebel cywilizacyjny. Prof. Grabski, który silnie akcentuje swoje demokratyczne poglądy i niechęć do totalizmu, daleki jest od wszelkiej demagogii. Stwierdza on, że „demagogicznym frazesem jest zapewnienie, że gdy wyrzuci się żydów z Polski — będzie przez to samo dość pracy dla wszystkich. Zawodowo czynnych żydów jest u nas conajwyżej dwa miliony. Przybywa nam natomiast w ostatnich 4 latach rocznie po 250 tys. bezrobotnych. Więc gdybyśmy mogli dowolną ilość żydów z Polski wysiedlić i na wszystkie zajmowane przez nich stanowiska wprowadzać bezrobotnych Polaków, dając im za dotknięciem różdżki czarodziejskiej potrzebne do tego wiadomości i kapitały — to po 8 latach jużby wszystkie możliwości zarobkowe, wynikające z emigracji Żydów byłyby wyczerpane. A co wtedy? Kogobyśmy z kolei usuwali poza nasze granice? (str. 169/170)". Warto te słowa zapamiętać w dobie rozpętanej demagogii.

Ale jak zrealizować uprzemysłowienie Polski, które ma dać zatrudnienie przybywającej ludności i postawić Polskę w rodzinie mocarstw?

Dotychczasowa polityka inwestycyjna rządu, aczkolwiek jest dużym krokiem naprzód i wyjściem z pasywizmu gospodarczego — nie wystarcza. Prywatna kapitalizacja jest w Polsce nieznaczna, zresztą państwo z rynku kapitałowego zejść nie może. Przypływ kapitałów z zagranicy skończył się. W jaki sposób zatym finansować rozbudowę gospodarczą?

Tutaj prof. Grabski zaleca finansowanie robót publicznych i przedsiębiorczości prywatnej przez Bank Polski z zastrzeżeniem, że kredyty muszą być użyte na cele produkcyjne; nie nastąpi bowiem deprecjacja pieniądza, o ile wzrostowi obiegu towarzyszyć będzie wzrost dochodu i majątku społecznego. Obojętnym jest — zdaniem prof. Grabskiego — czy najprzód następuje wzrost produkcji a potym wzrost obiegu, czy też odwrotnie. Zastosowanie tego „inflacyjnego kredytu pierwiastkowego" pociąga za sobą konieczność zerwania z fikcją pokrycia banknotu złotem; o ile bowiem banknot nie jest wymienialny na złoto, to reprezentuje on nie metal, ale realną cząstkę istniejącego majątku społecznego; złotu pozostaje jedynie rola wyrównywania rozrachunków międzynarodowych. Dlatego prof. Grabski proponuje wprowadzenie pieniądza o pokryciu kruszcowo-hipotecznym.

Prof. Grabski zdaje sobie sprawę, że zastosowanie inflacji pociąga za sobą konieczność ścisłej samowystarczalności gospodarczej (za samowystarczalność zapłacimy, ale zapłacimy tym, czego mamy nadmiar, t. j. zwiększonym nakładem pracy str. 238), ponieważ zaś w systemie samowystarczalności musi istnieć równomierny rozwój wszystkich gałęzi produkcji przeto musi istnieć planowy rozdział kredytów pierwiastkowych pomiędzy poszczególne warstwy zawodowe i gałęzie produkcji. Zatym planowa gospodarka narodowa.

Plan prof. Grabskiego wydaje się naogół prosty i zrozumiały, ale nasuwa wątpliwości. Zastosowanie szerokiej inflacji pociąga za sobą z natury rzeczy konieczność jaknajostrzejszej autarkii; wiadomo, że Niemcy, posiadające potężny przemysł cierpią na wielkie braki z powodu swej polityki samowystarczalności; czy może zatym pozwolić sobie na nią biedna Polska; czy zwyżka cen wewnętrznych nie podetnie eksportu polskiego, co z kolei zmniejszy możliwości importowe? Czy przeto nie zostanie zachwiana cała dotychczasowa struktura gospodarcza Polski? Abstrahujemy już od konieczności obniżenia poziomu życiowego szerokich mas, od niemożności pogodzenia idei demokratycznej z gospodarką reglamentacyjno-autarkiczną, czyli z gospodarczym totalizmem — ale wogóle nasuwa się pytanie, czy cena, którą by Polska musiała za autarkię uiścić, nie byłaby zbyt wysoka. O ile wielkie organizmy gospodarcze — jak to stwierdził ostatnio prof. Zweig—mogą od biedy prowadzić politykę samowystarczalności, to jest to rzeczą niemożliwą dla państw średnich i małych.

Z tych to względów wszelkie projekty inflacyjne, pociągające za sobą konieczność autarkii, nasuwaia poważne zastrzeżenia.

Jerzy Ostrowski. Widły Wisły i Sanu. Warszawa, 1938. Towarzystwo Wydawnicze „Rój".

Powyższa książka zawiera interesujące reportaże z obszarów Centralnego Okręgu Przemysłowego; na uwagę zasługuje zwłaszcza przedstawienie stosunków wiejskich w tej części kraju, budzące wiele refleksji.

Aleksander Patkowski. Sandomierskie, Góry Świętokrzyskie. Nakładem Wydawnictwa Polskiego R. Wegner, Poznań, z cyklu Cuda Polski.

Praca powyższa zaopatrzona w przedmowę wicepremiera inż. Eugeniusza Kwiatkowskiego i poświęcona pamięci Stefana Żeromskiego, daje obraz przyrody, kultury i historii Sandomierskiego i Gór Świętokrzyskich oraz historii gospodarczego rozwoju tych ziem. Starannie i wszechstronnie zebrany materiał oraz liczne ilustracje utrwalają dla potomności fakty, które pod wpływem szybkiego nurtu obecnej rzeczywistości gospodarczej, powodującej głębokie przeobrażenia, mogłyby ulec zapomnieniu. Książkę, odznaczającą się dodatnio szatą zewnętrzną i starannie wydaną, czyta się łatwo i z zainteresowaniem.

Dr. F. Czekowski: Zarys ogólnej rachunkowości państwowej. Książnica — Atlas. Lwów — Warszawa. 1937. Str. 226. Zł. 5 60.

Od czasu podręcznika Klusika - Orzechowskiego, wydanego jeszcze w r. 1912, nie mieliśmy dzieła, które by dawało wyczerpujące wiadomości z dziedziny rachunkowości państwowej. Podręcznik dr. F. Czekowskiego pt. „Zarys ogólnej rachunkowości państwowej" zapełnia tę lukę i stanowi pożyteczny podręcznik do sprawnego działania administracji państwowej. Sprężystość bowiem administracji zależy w znacznym stopniu od umiejętnego stosowania zasad rachunkowych w gospodarce rządowej, zważywszy, że każde poczynanie Rządu pociąga za sobą wydatek ze skarbu państwa. Dotyczy to przede wszystkim budżetu, jego układania, wykonania i kontroli. Nieposlednią też rolę pod tym względem odgrywa sposób prowadzenia ksiąg i zapisków rachunkowych. Zasady rachunkowe, określające formalny porządek prowadzenia gospodarki rządowej, stanowią właśnie treść podręcznika dra Czekowskiego.

Zwraca uwagę swoiste ujęcie tematu i konstrukcja książki, która została opracowana z uwzględnieniem najnowszej polskiej literatury naukowej, oraz obowiązujących przepisów. Praca dr. Czechowskiego oddać może znakomite usługi funkcjonariuszom państwowym. Krótka bowiem charakterystyka różnych systemów rachunkowych, jasne okre-

ślenie ogólnych zasad, podanie wzorów ksiąg, zapisków i niektórych dokumentów może być pożytecznym drogowskazem wśród zawiłych i często zmienianych przepisów rachunkowo-kasowych.

Wydawnictwa Księgarni Prawniczej, Warszawa, Senatorska 8.

Nakładem Księgarni Prawniczej w wydawnictwie „Kieszonkowa Biblioteka Ustaw" ukazały się następujące tomiki:

Kodeks zobowiązań, Kodeks handlowy, Prawo wekslowe i czekowe z dnia 28 kwietnia 1936 r. (w opracowaniu adw. Józefa Izydora Hercberga, objaśnione orzecznictwem Sądu Najwyższego) oraz Prawo autorskie (w opracowaniu adw. dr. Gustawa Groegera z obszernym komentarzem). Nakładem Księgarni Prawniczej wyszedł również Informator Sądowy m. st. Warszawy na 1938 r. w opracowaniu Stanisława Hochsingera. Pożyteczne to wydawnictwo zawiera wyczerpujące dane, dotyczące sądów, władz i urzędów i z tego względu może przydać się każdej osobie, która bierze udział w życiu gospodarczym.

Księgarnia Prawnicza wydaje również tygodnik „Orzecznictwo buchalteryjno-podatkowe" pod redakcją adw. Iserzona, poświęcony księgowości, sprawom podatkowym, umowom o pracę i ubezpieczeniom społecznym.

OD ADMINISTRACJI

Prosimy o uregulowanie prenumeraty za drugi kwartał r. b.

W razie nieotrzymania egzemplarza „Głosu Gospodarczego" prosimy zareklamować. Zaznaczamy, że na mocy przepisów Ministerstwa Poczt i Telegrafów reklamacje powyższe, opatrzone widocznym napisem „Reklamacja gazetowa" oraz nadane w stanie otwartym (karta pocztowa lub pismo w niezaklejonej kopercie) wolne są od opłaty pocztowej.